

# MERCADOS MITOS E INTERMEDIARIOS

-PN-ABD-6854

GREGORY J. SCOTT



CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)  
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

**Gregory J. Scott**

**MERCADOS  
MITOS  
E  
INTERMEDIARIOS**

**La comercialización de la papa  
en la zona central del Perú**



**CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)  
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

4

© Universidad del Pacífico  
Centro de Investigación  
Avenida Salaverry 2020  
Lima 11, Perú

Derechos reservados conforme a Ley.

Título del original:

**MARKETS, MYTHS AND MIDDLEMEN: A STUDY OF POTATO  
MARKETING IN CENTRAL PERU**

International Potato Center

Primera Edición: 1985

Segunda Edición: 1986

**BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DEL PACIFICO**

**Scott, Gregory J.**

Mercados, mitos e intermediarios: la comercialización de la papa en la zona central del Perú. -- 2a. ed. -- Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1986.

/ PAPA / MERCADEO / PRODUCCION ALIMENTARIA / Universidad del Pacífico. Centro de Investigación /

338:633.4 (CDU)

El estudio ha sido traducido del inglés por Isabel Hare. La traducción ha sido revisada, especialmente para esta edición, por el autor, quien recogió, además, las sugerencias que le fueron formuladas a partir de la versión en inglés.

El presente estudio tiene como objetivo incentivar el debate, el intercambio de ideas y el avance del conocimiento científico sobre la producción y la utilización de la papa. Los puntos de vista expresados en este estudio son propios del autor y no reflejan necesariamente la posición oficial del Centro Internacional de la Papa.

La Universidad del Pacífico no se solidariza, necesariamente, con el contenido de los trabajos que publica.

15

*A la nueva generación peruana  
de científicos sociales.*

## INDICE

	<b>Pág.</b>
Indice .....	7
Cuadros .....	12
Figuras .....	15
Mapas .....	15
Siglas y abreviaturas .....	16
PROLOGO .....	17
INTRODUCCION .....	21
I. ENFOQUES DE LOS ESTUDIOS DE COMERCIALIZACION NACIONAL DE ALIMENTOS .....	29
Introducción .....	29
1.1 EL ENFOQUE HISTORICO .....	30
(i) Conceptos, métodos y conclusiones .....	30
(ii) Aciertos del enfoque histórico .....	34
(iii) Desaciertos del enfoque histórico .....	35
(iv) Defectos metodológicos del enfoque tecnocrático .....	38
1.2 EL ENFOQUE TECNOCRATICO .....	40
(i) Conceptos, métodos y conclusiones .....	40
(ii) Aciertos del enfoque tecnocrático .....	44
(iii) Desaciertos del enfoque tecnocrático .....	44
(iv) Defectos metodológicos del enfoque tecnocrático .....	46
1.3 CONSENSO EN TORNO A LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE ALIMENTOS .....	47
1.4 EL ENFOQUE DE ESTE ESTUDIO .....	52
(i) Conceptos .....	52
(ii) Sedes de la investigación .....	53
(iii) Fuentes de recolección de datos .....	55

II.	CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA PRODUCCION, EL CONSUMO Y LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA . . . . .	57
	Introducción . . . . .	57
	2.1 LA PRODUCCION DE LA PAPA . . . . .	58
	(i) La producción nacional . . . . .	58
	(ii) La producción en la sierra . . . . .	62
	(iii) La producción en la costa . . . . .	66
	2.2 EL CONSUMO DE LA PAPA . . . . .	68
	(i) El consumo nacional . . . . .	69
	(ii) El consumo en la sierra . . . . .	70
	(iii) El consumo en la costa . . . . .	73
	2.3 LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA . . . . .	74
	(i) La comercialización nacional . . . . .	74
	(ii) La comercialización en la sierra . . . . .	75
	(iii) La comercialización en la costa . . . . .	76
	2.4 A MANERA DE BALANCE . . . . .	81
III.	LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN EL VALLE DEL MANTARO . . . . .	83
	Introducción . . . . .	83
	3.1 LOS PRODUCTORES DE PAPA . . . . .	84
	(i) Los tipos de productores . . . . .	85
	(ii) Los costos de producción . . . . .	87
	3.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS PRODUCTORES . . . . .	92
	(i) La calidad y la cantidad de ventas . . . . .	92
	(ii) La época de ventas . . . . .	94
	(iii) El lugar de ventas . . . . .	96
	(iv) Los procedimientos de la negociación . . . . .	97
	(v) Los contactos entre el productor y el comprador . . . . .	99
	(vi) Los costos de comercialización asumidos por el productor . . . . .	100
	3.3 LOS ACOPIADORES RURALES . . . . .	101
	(i) El acopiador rural: una definición . . . . .	102
	(ii) Los tipos de acopiadores rurales . . . . .	102
	(iii) Los mayoristas de Huancayo como acopiadores rurales . . . . .	105
	3.4 LOS TRANSPORTISTAS . . . . .	109
	(i) Las actividades de comercialización que realizan los transportistas . . . . .	109
	(ii) Los costos de la comercialización asumidos por los transportistas . . . . .	112
	3.5 INGRESOS ESTIMADOS . . . . .	113
	(i) Los ingresos de los productores . . . . .	113

(ii) Los ingresos de los acopiadores rurales . . . . .	115
(iii) Los ingresos de los transportistas . . . . .	115
3.6 A MANERA DE BALANCE . . . . .	119
IV. LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN EL VALLE DE CAÑETE . . . . .	121
Introducción . . . . .	121
4.1. LOS PRODUCTORES DE PAPA . . . . .	122
(i) Los tipos de productores . . . . .	122
(ii) Los costos de producción . . . . .	126
4.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS PRODUCTORES . . . . .	131
(i) La calidad y la cantidad de ventas . . . . .	131
(ii) La época de ventas . . . . .	132
(iii) El lugar de ventas . . . . .	136
(iv) Los procedimientos de la negociación . . . . .	136
(v) Los contactos entre el productor y el comprador . . . . .	138
(vi) Los costos de comercialización asumidos por los productores . . . . .	139
4.3 LOS ACOPIADORES RURALES . . . . .	139
(i) Los tipos de acopiadores rurales . . . . .	140
(ii) Los agentes comisionistas del valle como acopiadores rurales . . . . .	142
(iii) Los costos de comercialización asumidos por los acopiadores rurales . . . . .	146
4.4 LOS TRANSPORTISTAS . . . . .	147
(i) Las actividades de comercialización que realizan los transportistas . . . . .	148
(ii) Los costos de comercialización asumidos por los transportistas . . . . .	149
4.5 INGRESOS ESTIMADOS . . . . .	150
(i) Los ingresos de los productores . . . . .	150
(ii) Los ingresos de los acopiadores rurales . . . . .	151
(iii) Los ingresos de los transportistas . . . . .	152
4.6 A MANERA DE BALANCE . . . . .	153
V. LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LIMA . . . . .	155
Introducción . . . . .	155
5.1 LOS MAYORISTAS DE LIMA . . . . .	156
(i) El número de mayoristas . . . . .	157
(ii) Las cantidades adquiridas por los diferentes mayoristas . . . . .	158
(iii) Las barreras que impiden el ingreso de nuevos mayoristas . . . . .	160

5.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS MAYORISTAS DE LIMA . . . . .	164
(i) Los sistemas de abastecimiento de papa . . . . .	167
(ii) Los procedimientos de compra y venta . . . . .	169
(iii) Los costos de comercialización asumidos por los mayoristas . . . . .	171
5.3 LOS MINORISTAS DE LIMA . . . . .	177
(i) Los tipos de minoristas . . . . .	177
(ii) Las actividades comercialización que realizan los minoristas . . . . .	178
(iii) El número y la ubicación de los minoristas . . . . .	179
5.4 INGRESOS ESTIMADOS . . . . .	180
(i) Los ingresos de los mayoristas de Lima . . . . .	180
(ii) Los ingresos de los minoristas de Lima . . . . .	187
5.5 A MANERA DE BALANCE . . . . .	189
VI. EL CONSUMO Y LA DEMANDA DE PAPA EN LIMA . . . . .	191
Introducción . . . . .	191
6.1 LAS ESTIMACIONES DEL CONSUMO DE PAPA . . . . .	192
(i) Las encuestas a los hogares . . . . .	192
(ii) Las remesas de papa a Lima . . . . .	196
6.2 LA INFLUENCIA DE LOS PRECIOS . . . . .	198
(i) Precios nominales y precios reales . . . . .	200
(ii) Precios estacionales . . . . .	203
(iii) Precios relativos . . . . .	208
6.3 LA INFLUENCIA DE LOS INGRESOS . . . . .	211
(i) Las tendencias de los ingresos . . . . .	211
(ii) La proporción del presupuesto que se destina a la compra de papa . . . . .	212
6.4 ELASTICIDADES DE LA DEMANDA . . . . .	214
(i) Elasticidades ingreso . . . . .	214
(ii) Elasticidades precio . . . . .	216
6.5 A MANERA DE BALANCE . . . . .	219
VII. SINTESIS, CONCLUSIONES Y REPERCUSIONES DE LAS POLITICAS . . . . .	221
Introducción . . . . .	221
7.1 LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LA ZONA CENTRAL DEL PERU: UNA SINTESIS . . . . .	223
7.2 EL CONSENSO Y LOS DATOS . . . . .	232
(i) ¿Es el acopio rural desorganizado e ineficiente? . . . . .	232
(ii) ¿Son excesivos los márgenes de los acopiadores rurales? . . . . .	233

(iii) ¿Cuán elevados son los fletes? . . . . .	235
(iv) ¿Son exorbitantes los márgenes de los mayoristas de Lima? . . . . .	236
(v) ¿Está decayendo el consumo de papa en Lima debido al alza de los precios? . . . . .	237
7.3 REPERCUSIONES DE LAS POLITICAS . . . . .	238
APENDICE UNO Los métodos empleados en el trabajo de campo y en el análisis de los datos . . . . .	243
APENDICE DOS Datos secundarios y fuentes . . . . .	257
BIBLIOGRAFIA . . . . .	289

## CUADROS

I.1	Enfoques históricos y tecnocráticos en el estudio de la comercialización regional de los alimentos . . . . .	48
III.1	Características de los productores de papa del Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	86
III.2	Costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	88
III.3	Costo promedio de comercialización por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	101
III.4	Costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por hora recorrida entre la sierra central y Lima, 1979 . . . . .	112
III.5	Ingreso y costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	113
III.6	Ingreso y costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por viaje realizado de la sierra central a Lima, 1979 . . . . .	118
IV.1	Características de los productores de papa en el Valle de Cañete, 1979 . . . . .	124
IV.2	Costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle Cañete, 1979 . . . . .	126
IV.3	Costo promedio de la comercialización rural por 100 kilos de papa en el Valle de Cañete, 1979 . . . . .	146
IV.4	Costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por hora recorrida entre la costa central y Lima, 1979 . . . . .	149
IV.5	Ingreso y costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle de Cañete, 1979 . . . . .	151
IV.6	Ingreso y costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por viaje realizado entre la costa central y Lima en 1979 . . . . .	153
V.1	Distribución de los tubérculos recibidos anualmente por las diferentes categorías de mayoristas en Lima según los movimientos mensuales de tubérculos, 1972-1977 . . . . .	159
V.2	Promedio diario de los costos de comercialización mayorista en Lima, estimado mensual, 1979 . . . . .	171
V.3	Remesas mensuales de papa blanca e ingresos estimados de los mayoristas de Lima, 1979 . . . . .	183
V.4	Ingresos y costos de los mayoristas de Lima, estimados mensuales, 1979 . . . . .	185
V.5	Precios promedio al por mayor de la papa blanca e ingresos brutos de los minoristas, 1979 . . . . .	188

VI.1 Consumo estimado y proporción del presupuesto alimenticio dedicado al gasto en papa y arroz en Lima, años seleccionados .	194
VI.2 Disponibilidad (kg/cápita) anual estimada de diferentes tipos de papa en Lima, 1951-1979 . . . . .	197
VI.3 Remesas promedio a Lima (t/día) por tipo de papa, en meses seleccionados, 1979 . . . . .	199
VI.4 Promedio mensual de los índices de precios estacionales de la papa blanca y amarilla en Lima, 1960-1962 frente a 1977-1979 .	204
VI.5 Precios al por menor relativos de la papa en Lima, 1960-1962 frente a 1977-1979 . . . . .	208

## Cuadros del Apéndice Dos

A.1 Producción de la papa por regiones y a nivel nacional, 1948-1979 . . . . .	262
A.2 Area de papa por regiones y a nivel nacional, 1948-1979 . . . . .	263
A.3 Rendimiento de la papa por regiones y a nivel nacional, 1948-1979 . . . . .	264
A.4 Calendario mensual de la producción de papa por departamento . . . . .	265
A.5 Principales variedades de la papa: Características agronómicas y comerciales . . . . .	266
A.6 Producción de la papa, comercio y utilización, 1955-1981 . . . . .	267
A.7 Lugar de residencia, ingreso anual familiar y consumo per cápita de papa por tipo y por región, 1971-1972 . . . . .	268
A.8 Composición de la dieta y de los gastos en alimentos por región, 1971-1972 . . . . .	269
A.9 Elasticidad ingreso de la demanda de papa . . . . .	270
A.10 Índice mensual de precios al consumidor en Lima, 1960-1979 . . . . .	271
A.11 Estimados mensuales del salario promedio diario en Lima, 1960-1979 . . . . .	272
A.12 Población estimada mensual de Lima, 1960-1979 . . . . .	273
A.13 Remesas anuales de papa a Lima por regiones, 1959-1979 . . . . .	274
A.14 Remesas anuales de papa a Lima según tipo, 1951-1982 . . . . .	275
A.15 Precios promedio mensuales al por mayor de la papa blanca en Lima, 1969-1979 . . . . .	277
A.16 Precios promedio mensuales al por menor de la papa blanca en Lima, 1960-1979 . . . . .	279
A.17 Remesas mensuales de papa blanca a Lima, 1960-1979 . . . . .	280
A.18 Precios promedio mensuales al por mayor de la papa amarilla en Lima, 1960-1979 . . . . .	281

A.19 Precios promedio mensuales al por menor de la papa amarilla en Lima, 1960-1979. ....	282
A.20 Remesas mensuales de papa amarilla a Lima, 1969-1979 . . . . .	283
A.21 Precios promedio mensuales al por menor del camote en Lima, 1960-1979 . . . . .	284
A.22 Precios promedio mensuales al por menor de la yuca en Lima, 1960-1979 . . . . .	285
A.23 Precios promedio mensuales al por menor del arroz en Lima, 1960-1979 . . . . .	286
A.24 Precios promedio mensuales al por menor del pollo en Lima, 1960-1979 . . . . .	287
A.25 Precios promedio mensuales al por menor de los fideos en Lima, 1960-1979 . . . . .	288

## FIGURAS

I.1	Tipos de canales de comercialización . . . . .	54
II.1	Producción total de papa, en la sierra central y en la costa central, 1948-1979 . . . . .	59
II.2	Distribución subregional de la producción de papa, 1948-1979 . . . . .	63
II.3	Productores de papa y rendimiento por subregiones . . . . .	65
II.4	Consumo anual per cápita de papa, zonas seleccionadas . . . . .	72
III.1	Clasificación comercial de los rendimientos de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	93
III.2	Uso de la producción de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	93
III.3	Primer mes de la cosecha de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	94
III.4	Duración de la venta de papa en el Valle del Mantaro, 1979 . . . . .	96
III.5	Canales de comercialización de la papa en el Valle del Mantaro . . . . .	104
IV.1	Primer mes de la cosecha de papa en el Valle de Cañete, 1979 . . . . .	133
IV.2	Duración de la venta de papa en el Valle de Cañete, 1979 . . . . .	136
IV.3	Canales de comercialización de la papa en el Valle de Cañete . . . . .	141
V.1	Canales de comercialización de la papa en Lima . . . . .	165
V.2	Ingresos brutos por comercialización de la papa recibida por los mayoristas de Lima, 1979 . . . . .	182
V.3	Precios promedio anuales de la papa obtenidos por los minoristas y mayoristas de Lima y los productores, 1960-1979 . . . . .	184
VI.1	Precios promedio mensuales al por menor reales y nominales de la papa blanca en Lima, 1960-1979 . . . . .	201
VI.2	Estimados mensuales del salario mínimo diario, promedio real, en Lima, 1960-1979 . . . . .	210

## MAPAS

II.1	Perú: Localización de la producción de papa . . . . .	60
II.2	Perú: Flujos de mercadeo de papa . . . . .	77
III.1	El Valle del Mantaro: Ferias semanales y mercados diarios . . . . .	98
III.2	Huancayo: Ubicación del mercado mayorista . . . . .	107
IV.1	El Valle de Cañete . . . . .	123

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

c.v.	Coefficiente de variación
CIP	Centro Internacional de la Papa
CONAP	Corporación Nacional de Abastecimiento del Perú
CONESTCAR	Convenio de Cooperación Técnica, Estadística y Cartografía, Universidad Nacional Agraria - Ministerio de Agricultura
DGAG	Dirección General de Agricultura y Ganadería
DGC	Dirección General de Comercialización
EMMSA	Empresa de Mercados Mayoristas Sociedad Anónima
ENAPROM	Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples
ENCA	Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos
ENCI	Empresa Nacional de Comercialización de Insumos
ENHI	Encuesta Nacional de Hogares Individuales
EPSA	Empresa Pública de Servicios Agropecuarios
ha	Hectárea
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
INE	Instituto Nacional de Estadística
INIPA	Instituto Nacional de Investigación y Promoción Agropecuaria
JURPAL	Junta Reguladora de Precios Alimenticios
kg	Kilogramo
km	Kilómetro
MM # 1	Mercado Mayorista # 1
MA	Ministerio de Agricultura
OSEI	Oficina Sectorial de Estadística e Información
OSPA	Oficina Sectorial de Planificación Agraria
s	Standard
SENAMER	Sistema Nacional de Mercados Mayoristas
SIMAP	Sistema de Información de Mercados Agropecuarios
SIPA	Servicio de Investigación y Promoción Agropecuaria

## PROLOGO

Al reflexionar sobre el tiempo que dediqué a la investigación y a la elaboración de este estudio, no puedo sino agradecerles a todas las personas que me ayudaron en la producción de este documento. En esta oportunidad, deseo expresarles mi agradecimiento por el apoyo recibido tanto a las personas como a las instituciones que me brindaron su colaboración.

Durante el primer año de trabajo de campo para este estudio gocé de una beca de la Comisión Fulbright (desde agosto de 1978 hasta agosto de 1979). Agradezco a Marcia Koth de Paredes quien en su calidad de directora de la Comisión Fulbright en Lima me dio grandes muestras de consideración. Fran Rothstein, de la oficina de la Comisión Fulbright en la Universidad de Wisconsin-Madison también me alentó con su gran entusiasmo. Para el trabajo de campo subsiguiente (desde agosto de 1979 hasta abril de 1980; y durante los meses de febrero, marzo y abril de 1982) conté con el apoyo del Centro Internacional de la Papa (CIP). El Departamento de Economía Agrícola de la Universidad de Wisconsin-Madison me brindó la asistencia necesaria para la redacción de la tesis de doctorado (entre abril de 1980 y julio de 1981) sobre la que se basan, fundamentalmente, los capítulos II-V. Dicho Departamento también hizo posibles algunos de los viajes necesarios. Finalmente, el CIP me ofreció un cargo de post-doctorado que me permitía disponer de tiempo para trabajar en el manuscrito como parte de un gran proyecto de investigación dedicado al estudio de la comercialización de la papa en los países en desarro-

Ilo. Mi agradecimiento a Richard Sawyer, Director General del CIP, y a Doug Horton, Jefe del Departamento de Ciencias Sociales del CIP, por su paciencia y por el apoyo financiero para la realización de este estudio.

Entre los muchos funcionarios peruanos que me brindaron su ayuda en la realización de este estudio, les estoy especialmente agradecido al Ing. Jorge Wong y al Ing. Edilberto Medina, ex funcionarios de la Dirección General de Comercialización del Ministerio de Agricultura (MA). También desearía agradecerle al Ing. José Luis Burga quien fue Director General de Producción del MA y a los Ings. Astengo e Isasi funcionarios del Sistema de Información de Mercados Agropecuarios (SIMAP) en el MA. Expreso, asimismo, mi aprecio por la paciencia de varios empleados del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de la administración del mercado, especialmente a Carlos León, del Mercado Mayorista # 1 de Lima y a Julio Molina, del Ministerio de Trabajo. Todos ellos demostraron gran cortesía y comprensión al responder a mis numerosas demandas de información. También desearía agradecer al Ing. David Bauman y al grupo del Valle Grande en Cañete, así como al Ing. Trelles, funcionario de la oficina local del Programa Nacional de la Papa (Cañete) por su continua hospitalidad y aliento. Las conversaciones que sostuve con Augusto Dolorier, Oscar Esculíes y Eric Graber en el Perú y en Iowa también fueron de gran ayuda.

En el CIP, tuve la suerte de contar con la colaboración de tres infatigables trabajadores de campo: Juan Perea, mi asistente principal, Jorge Córdova y Dora Fabián, cuyos esfuerzos facilitaron mi tarea. Cecilia Gutiérrez, mi asistente de investigación, demostró también su gran colaboración en el análisis de los datos secundarios, en la preparación de los cuadros y en el examen de varios artículos y libros.

Deseo agradecerles a los siguientes miembros del Departamento de Ciencias Sociales del CIP que leyeron y criticaron constructivamente este manuscrito en su totalidad o en parte: Adolfo Achata, Marisela Benavides, Peter Ewell, Hugo Fano, Aníbal Monares, Norma Puican y Robert Fhoades. Les agradezco mucho

a Mariella Altet y Lilia Salinas por el tiempo dedicado al mecanografiado sucesivo de las numerosas versiones del manuscrito.

El texto se benefició considerablemente con el aporte editorial de Linda Peterson, Garry Robertson, Carmen Siri, Rainer Zachmann y Frank Shideler, éste último, antiguo funcionario del Departamento de Capacitación y Comunicaciones del CIP. Los pulcros gráficos, mapas y fotos estuvieron a cargo de Cecilia Lafosse, Víctor Madrid, Anselmo Morales, Maglorio Espinoza y Gigi Chang. Les agradezco muchísimo la disposición que mostraron para volver a elaborar los dibujos originales hasta lograr la aprobación total.

En Madison, Wisconsin, recibí el asesoramiento de Reuben Buse, Gerry Campbell, Don Jones, Paul Heisey y Don Kanel, quienes leyeron las primeras versiones de los capítulos iniciales. Sus sugerencias fueron de suma utilidad. Le agradezco de manera muy especial a Gene Havens por sus comentarios, críticas y por el apoyo prestado a lo largo del desarrollo de la investigación de tesis y durante la preparación del estudio revisado.

Finalmente, en las últimas etapas de redacción en Lima, recibí un gran estímulo de las conversaciones con Raúl Hopkins, Tom Reardon, Martin Scurrell y Ray Bromley quienes leyeron el manuscrito en su totalidad o en parte. La capacidad editorial de Doug Horton y su percepción de los problemas también representó una contribución invaluable. Mi gratitud a Isabel Hare por su traducción del manuscrito inglés. Hago extensivo mi agradecimiento general a todos aquellos que no han sido mencionados explícitamente, y reconozco que sin ellos nada hubiera podido hacer.

## INTRODUCCION

El Perú, al igual que diversas naciones del Tercer Mundo, se caracteriza por intensos debates ideológicos en torno a problemas de desarrollo económico. Uno de los aspectos centrales de la polémica se refiere a lo que parece ser una crisis alimentaria perpetua. Sin embargo, en este caso, nos encontramos frente a una desconcertante paradoja: mientras que reina un desacuerdo total en torno a las causas de los problemas de la producción nacional de alimentos, existe entre los observadores, tanto peruanos como extranjeros, consenso en torno a la naturaleza de los problemas de la comercialización nacional de alimentos. Todos coinciden en que la comercialización se caracteriza por su desorganización, por su ineficiencia y por la hegemonía de los intermediarios. El presente estudio intenta demostrar que las creencias más difundidas sobre la comercialización de los alimentos en el Perú suelen carecer de fundamento y, a veces, constituyen tan sólo mitos.

¿A qué se debe esto? Una de las razones es que no se han llevado a cabo investigaciones que supongan un examen minucioso de la comercialización nacional de alimentos. En diversos estudios se han analizado las relaciones "comerciales" entre el Perú y la economía global. Existe, por lo tanto, un conjunto cada vez más numeroso de publicaciones relativas a temas tales como el de los términos del intercambio, las compañías transnacionales, las exportaciones agrícolas y la importación de alimentos. Por otro lado, varios autores se han ocupado de examinar un aspecto u otro

de la producción o del consumo nacional de alimentos. En cambio, los estudios acerca de la distribución interna de los cultivos alimenticios que se producen localmente --la comercialización nacional de alimentos-- son escasos.

Este vacío en las publicaciones resulta también, en sí mismo, un tanto paradójico, especialmente si se considera la importancia manifiesta del tema. Basta revisar un diario limeño para advertir la preocupación del público en general por cualquiera de los numerosos problemas relacionados con la comercialización nacional de alimentos. Aspectos tales como el comercio rural de los productos alimenticios, los márgenes de la comercialización y su impacto en los ingresos del productor o en los precios al consumidor, poseen interés tan patente, no sólo para los que participan en la comercialización, sino también para las autoridades y los funcionarios políticos, que uno se pregunta por qué no se han emprendido más estudios sobre la comercialización nacional de alimentos.

Este se debe en parte, a que los científicos, los funcionarios políticos y el público en general, creen conocer las respuestas a la mayoría de los problemas de la comercialización nacional de alimentos; y, por lo tanto, los estudios sobre estos temas resultan, en el mejor de los casos, innecesarios; y en el peor, una pérdida de tiempo. A este respecto, como Babb (1982: 6-7) señala que los reportajes sensacionalistas sobre los problemas de la comercialización de alimentos que aparecen en revistas y diarios suelen exigir a voces que se tomen medidas inmediatas. A pesar de lo anterior, la escasez de estadísticas oficiales al respecto, el número reducido de estudios anteriores y la restringida publicación y difusión de los resultados de investigaciones concluidas desalienta a los científicos sociales que desearían realizar investigaciones en este terreno.

La comercialización de la papa representa, quizás, el ejemplo más sorprendente de la escasez de publicaciones en este campo. La papa es un alimento originario del Perú al que las diversas culturas precolombinas otorgaron gran relieve simbólico. Más aún, durante varios milenios, ha sido el cultivo alimenticio más importante del país en términos de su contribución a la dieta nacional

(Antúnez de Mayolo 1981, Amat y León y Curonisy 1981). La papa es igualmente uno de los pocos cultivos que se siembra en casi todo el país. Se cultiva en numerosísimas unidades de producción, la mayoría de las cuales vende por lo menos una parte de su producción. La papa se comercializa en todos los mercados importantes del país prácticamente durante todo el año. Más aún, debido a su uso como ingrediente de varios renombrados platos nacionales y a su importancia como alimento básico de los sectores populares —rurales y urbanos— el precio de la papa sirve con frecuencia como indicador de las condiciones económicas del país. No obstante, mientras que las publicaciones sobre la agronomía, la entomología y la fisiología de la papa (Crosby 1981), sólo unas cuantas se ocupan de su comercialización.

## Resumen de los principales planteamientos

Este estudio somete a prueba las ideas vigentes sobre la comercialización nacional de alimentos en general y sobre la comercialización de la papa en particular. Los planteamientos principales se pueden resumir brevemente de la siguiente manera:

1. A medida que un número reducido de estudios analiza la naturaleza de la comercialización nacional de alimentos, surgen dos enfoques amplios en cuanto al tratamiento del tema. Cada uno emplea sus propios conceptos y métodos. Sin embargo, sus conclusiones son sorprendentemente similares, aunque se fundamentan en varias y distintas razones. Estas conclusiones, sin embargo, no se confirman en los datos proporcionados. En consecuencia, su validez deberá ser materia de una evaluación precisa.
2. El presente estudio, que trata de la comercialización de la papa, examina cinco ideas sobre la comercialización nacional de alimentos que se suelen aceptar como verdaderas:
  - a. El acopio rural es desorganizado e ineficiente.
  - b. Los márgenes de comercialización que obtienen los acopiadores rurales son excesivos.
  - c. El costo de los fletes contribuye a elevar los costos de la comercialización.

- d. El margen exorbitante que obtienen los mayoristas limeños infla los precios de venta al consumidor.
- e. El consumo de cultivos alimenticios, tales como el de la papa, ha disminuido en Lima.

En el caso específico de la papa, y en relación con las conclusiones arriba enumeradas, los autores de los estudios anteriores mencionan o infieren las siguientes afirmaciones específicas. En primer lugar, los productores han recibido durante las dos últimas décadas un porcentaje cada vez menor del precio de venta de la papa al consumidor. En segundo lugar, existe un gran número de intermediarios entre los productores y los mayoristas en Lima. En tercer lugar, la papa de la costa está reemplazando en forma constante a la papa que se produce en la sierra en el mercado de Lima. Cuarto, los embarques de papa se concentran en manos de unos cuantos mayoristas. Quinto, los consumidores en Lima han sustituido progresivamente el arroz por la papa, debido a la estrecha interrelación que se advierte entre los precios de ambos productos y su consumo respectivo.

Los resultados que arroja este estudio no confirman las conclusiones generalmente aceptadas. Más aún, demuestran el carácter erróneo de diversas afirmaciones hechas en torno al tema de la papa.

Los argumentos enumerados anteriormente se desarrollan en siete capítulos. Cada capítulo forma parte de lo que pretende ser una perspectiva integrada de la comercialización nacional de un sólo producto alimenticio básico. Considerada en su globalidad, esta perspectiva se compone de: un examen de las publicaciones; un análisis de las tendencias a largo plazo de la producción, el consumo y el comercio; un examen de los costos e ingresos de la producción, el acopio rural, el transporte y el comercio mayorista y minorista; una consideración de las tendencias del consumo y de la demanda; una explicación de los métodos utilizados en la recolección de datos; la presentación de las estadísticas secundarias empleadas y una bibliografía detallada.

En el primer capítulo se ordena las ideas y los estudios vigentes sobre la comercialización nacional de alimentos bajo dos amplios

enfoques. A lo largo de éste, se identifican los aciertos y los desaciertos de las publicaciones que tratan el tema de la comercialización de papa. De este modo, se intenta promover un debate más amplio sobre las ideas más resaltantes en este campo y encuadrar dentro de esta perspectiva el enfoque del presente estudio, en el que se sintetizan una revisión histórica de la producción, la distribución y el consumo de la papa y un análisis técnico de los costos, los precios y los márgenes de la comercialización.

El capítulo II ofrece un panorama histórico de las tendencias de la producción, el consumo y la comercialización de la papa. El estudio se extiende hasta abarcar la evolución de tales tendencias en los niveles nacional, regional y subregional durante las tres últimas décadas. Se concede especial atención a los aspectos que se refieren a la sierra central y a la costa central. Este panorama muestra cómo los patrones de comercialización actuales reflejan cambios estructurales a largo plazo en el sector de la papa.

Los capítulos III y IV analizan las diversas operaciones relacionadas con la producción, el acopio y el transporte de la papa efectuadas en 1979. El capítulo III investiga el desarrollo de estas actividades entre la sierra central y la ciudad de Lima. El capítulo IV se ocupa del canal que vincula a la costa central con la capital. La presentación integra un análisis descriptivo de costos, ingresos y márgenes con un examen de las relaciones sociales entre los que participan en la comercialización; por ejemplo, cómo se acuerdan los precios, la forma de los pagos, los lazos comerciales que se desarrollan y mantienen. Estos capítulos se basan en un conjunto de entrevistas formales diseñadas especialmente para el presente estudio.

El capítulo V se ocupa del comercio mayorista y minorista en Lima. Respecto del sector mayorista, el capítulo plantea una serie de interrogantes acerca del número de mayoristas y de los volúmenes de papa que distribuyen en la capital. A continuación, se examinan los sistemas de abastecimiento y los costos del comercio mayorista. Luego, el capítulo describe brevemente el comercio minorista antes de examinar los márgenes de los mayoristas en detalle. Este capítulo utiliza una combinación de estadísticas secundarias, entrevistas informales, un examen de las publicaciones,

y analiza los precios recogidos expresamente para esta investigación.

El capítulo VI considera el consumo y la demanda de papa en Lima. Se presentan los resultados conjuntos de varias encuestas sobre el consumo para facilitar la evaluación de las tendencias del consumo de papa en la capital. En éste se investiga, seguidamente, las tendencias que se advierten en los despachos, en los precios al por menor y en los salarios relacionados con la comercialización de la papa, en un esfuerzo por explicar los patrones de consumo observados. Se concede especial atención al efecto de la inflación sobre los precios, los ingresos y el consumo de papa. La sección final contrasta los estimados formales de la relación entre fluctuaciones de precios o ingresos por un lado, y alteraciones en el consumo de papa, por otro, con algunas de las afirmaciones más difundidas en este sentido.

El capítulo final se inicia con una breve reseña de los principales planteamientos presentados en este estudio. La síntesis de los resultados más importantes sirve de base para la comparación posterior de los resultados de este estudio con los planteamientos en torno a los cuales existe consenso sobre comercialización nacional de alimentos y comercialización de la papa específicamente. El estudio concluye con la consideración de las implicancias esenciales.

El Apéndice Uno explica la metodología del trabajo de campo y las principales hipótesis empleadas en el análisis de los datos. El Apéndice Dos contiene datos secundarios a los que hace referencia el texto. Una extensa bibliografía aparece al final del estudio.

En este trabajo no se pretende hacer un estudio detallado de la teoría económica y de los modelos formales de comercialización. Se ofrece, en cambio, un análisis descriptivo, pero sumamente necesario del tema. La elección obedece a dos razones. En primer lugar, el libro está en desacuerdo con aquellos estudios anteriores que resultan demasiado abstractos o conceptuosos. Los resultados sugieren la necesidad de investigación con mayor fundamento empírico. Segundo, éste es el primer estudio de su tipo so-

bre un cultivo particular. Tan sólo la recolección, organización, interpretación y presentación de la información básica sobre la comercialización de la papa supuso gran cantidad de tiempo y esfuerzo. Es de esperar que los estudios que se realicen en el futuro puedan utilizar los datos que aquí se ofrecen para reinterpretar teorías convencionales y desarrollar modelos apropiados.

El énfasis diverso que reciben los distintos temas y la cantidad variable de datos que se ofrece, constituyen una segunda limitación. Por ejemplo, se dice poco sobre el comercio minorista en Lima. Tampoco se trata extensamente el desarrollo del comercio entre los mercados rurales. Por otra parte, al analizar aspectos como el de los patrones de comercialización de los productores, el tamaño de las muestras resultó reducido. Sin embargo, el alcance que se presenta refleja, en gran medida, los conocimientos acumulados hasta la fecha en estos aspectos específicos. Aunque el tamaño de las muestras haya sido discreto, se hace referencia continuamente a otros estudios sobre el tema para apoyar los resultados o para restringir su validez. Finalmente, al enfocar la investigación desde una perspectiva que va del productor al consumidor, el estudio permite identificar las relaciones entre las diversas actividades y, al identificarlas, pone en evidencia las áreas que merecerían una atención mayor en el futuro.

## CAPITULO I

### 1. ENFOQUES DE LOS ESTUDIOS DE COMERCIALIZACION NACIONAL DE ALIMENTOS

#### Introducción

La persistencia de la crisis alimentaria en el Perú durante las décadas de 1960 y 1970 fue la causa de que varios estudios se interesasen por los problemas de la comercialización nacional de alimentos. Sin embargo, esos trabajos no se centraban, por lo general, en el tema de la comercialización. De ahí que no se puedan clasificar, en rigor, dentro de esa perspectiva. No obstante, con el riesgo de simplificar demasiado y en miras a un examen crítico de los estudios publicados sobre el tema, este estudio agrupa —*grosso modo*— la investigación previa de esta problemática en dos enfoques en virtud de los conceptos, los métodos y las conclusiones que comparten. Uno ha sido denominado “enfoque histórico”; y el otro, “enfoque tecnocrático”.

Cada enfoque analiza la comercialización nacional de alimentos desde una perspectiva socioeconómica diferente, tal y como se explica en las secciones 1.1 y 1.2. Mientras que cada uno emplea variables y fuentes de datos diferentes, ninguno contempla las conclusiones de otras investigaciones. Paradójicamente, ambos describen las actividades relacionadas con la comercialización nacional de alimentos de un modo notablemente similar. La sección

**1.3 resume algunas conclusiones comunes y señala los planteamientos en torno a los cuales existe consenso en lo que a la comercialización nacional de alimentos se refiere.**

## **1.1 EL ENFOQUE HISTORICO**

### **(i) Conceptos, métodos y conclusiones**

Los adherentes al enfoque histórico analizan las actividades relacionadas con la comercialización nacional de alimentos desde una perspectiva global, macroeconómica y dinámica. Su apreciación de la comercialización es global en el sentido de que es sólo una parte de una crítica de mayor envergadura al auge del capitalismo internacional en el Perú. Es macroeconómica y dinámica en cuanto analiza las políticas de industrialización y sustitución de las importaciones adoptadas por los gobiernos que se han sucedido en las últimas décadas. Un elemento de este análisis crítico es el examen de la naturaleza de la comercialización nacional de los alimentos. Por ejemplo, al analizar las causas de los bajos ingresos del productor campesino de la sierra, Caballero (1982: 492-494) menciona la política gubernamental de precios de los alimentos, los altos márgenes de la comercialización (que atribuye a la ineficiencia y a los altos beneficios que obtienen los intermediarios), y los cambios en los patrones de la demanda de alimentos que, de acuerdo con su análisis, suelen caracterizar a las economías andinas.

Los autores que inscribimos dentro del enfoque histórico suelen considerar la comercialización nacional de alimentos en términos de un conflicto de clases que enfrenta a los capitalistas con los trabajadores y campesinos priorizando como consecuencia, las relaciones sociales entre compradores y vendedores. Desde este punto de vista, las principales variables de la manifestación comercial del conflicto de clases son: (a) el capital mercantil del comerciante, que le permite ejercer control sobre los instrumentos de la comercialización (por ejemplo, capital financiero, transporte); y, (b) los bajos precios al productor y los altos precios al consumidor, que facilitan la acumulación de capital.

Los estudios que se inscriben dentro del enfoque histórico utilizan dos métodos para investigar las actividades de la comercia-

lización nacional de alimentos. El primero implica un alto grado de abstracción teórica. Como consecuencia, las observaciones acerca de la comercialización se expresan en términos cualitativos y conceptuales. En estos casos, se considera que la comercialización nacional de alimentos es parte de la penetración capitalista en el sector agrario. Por ejemplo, Claverías (1979:118), al analizar la transición entre la producción agraria precapitalista de los campesinos del sur del Perú y la agricultura capitalista, insiste en que ese análisis es dinámico (*no* estático) y debe tener como eje la expansión del mercado nacional.

El segundo método de investigación intenta llevar a cabo una verificación empírica empleando datos de la producción nacional o regional de alimentos, datos del crédito agrario o de los precios de los alimentos para hacer afirmaciones cuantitativas o inferencias sobre la comercialización. Hopkins (1981:176), por ejemplo, señala que en las décadas de 1950 y 1960, los precios al productor se incrementaron más lentamente que los precios al consumidor. Basándose en este ejemplo, infiere que productos tales como “la leche, azúcar, habas y papas, experimentaron un aumento en los márgenes de comercialización y/o transformación industrial...”

Desde esta perspectiva, y al emplear estos métodos de análisis, los investigadores que emplean el enfoque histórico consideran que la comercialización nacional de alimentos está dominada por una clase mercantilista, por tres razones. La primera es que los pequeños productores cultivan una proporción sustancial de los excedentes destinados a las ciudades (Alvarez 1980:36-38). En segundo lugar, señalan que estos productores, especialmente los de la región de la sierra, están geográficamente aislados, motivo por el cual cuentan con pocos compradores potenciales. La tercera razón es que la clase mercantilista controla los mercados de capital y de productos y, por lo tanto, el comercio, en beneficio propio. En consecuencia, como afirma Caballero (1980:147), dada la naturaleza misma del mercado capitalista, las condiciones del mercado son siempre desfavorables para los productores campesinos.

Los adherentes al enfoque histórico sostienen que son los comerciantes así como los grandes y medianos productores los que desarrollan actividades comerciales. Por consiguiente, sostienen que la cadena de comercialización que va del productor al consumidor se caracteriza por la proliferación de intermediarios.

Santos (1976:26) señala que "la producción agrícola en el Perú discurre a través de una cadena completa de intermediarios de diferentes niveles antes de ser embarcada a Lima para su comercialización."

Según lo anterior, los adherentes del enfoque histórico concluyen que: (a), el acopio rural es ineficiente; (b), los altos márgenes de los comerciantes reducen los ingresos de los productores; (c), los mayoristas limeños obtienen márgenes excesivos que elevan los precios al consumidor; y, (d), en años recientes, el descenso del ingreso real y los elevados precios originaron la reducción del consumo de ciertos productos alimenticios tradicionales, tales como la papa. Cada una de estas conclusiones se sustenta en razones específicas.

Los adherentes al enfoque histórico arguyen que el acopio rural es ineficiente debido al excesivo número de intermediarios en los canales de distribución. Según Caballero (1980: 126), "Los altos márgenes de comercialización (y transporte) se explican por varias razones. La estructura misma del mercado que liga a comerciantes y productores campesinos, que es en general localmente monopsonista y con elasticidades de oferta muy bajas, permite ganancias extraordinarias en la intermediación a costa del productor. De otro lado, la estructura comercial es ineficiente y sus costos elevados. Entre otras razones, esto obedece a una sobrecapitalización en la red de intermediación que envuelve al campesinado pobre, junto con una fuerte atomización de los comerciantes y las etapas."

Quienes sostienen este enfoque mantienen que los márgenes de los comerciantes rurales rebajan los ingresos de los productores de diversas maneras. Arguyen que los comerciantes de la sierra obtienen ganancias desmedidas debido, en parte, a que el comercio rural es altamente monopsónico.<sup>1</sup>

Según ese punto de vista, el monopsonio resultaría, por ejemplo, de los patrones de tenencia de la tierra en esa región que mantienen una estructura agraria de fincas pequeñas. Estos productores campesinos no están organizados y tienen, en consecuencia, poca capacidad de negociación. Sostienen, por otro lado, que en algunas comunidades de la zona serrana, son los comerciantes y

---

1 El 'monopsonio' se define como "la situación en la que sólo hay un comprador en el mercado", consultar Bannock *et al.* (1972).

campesinos prósperos quienes controlan el mercado a través del monopolio del transporte y la información. Consideran, asimismo, que la desigualdad entre los sistemas de intercambio se basa en el endeudamiento del productor y en las tasas de interés usurarias (de Janvry y Deere 1979). La escasez de crédito agrario estatal y los crecientes costos de producción fuerzan al agricultor a recurrir a los intermediarios en procura de insumos, de dinero, o de ambos. Estos préstamos hacen que el productor transija al momento de fijar el precio del producto; y, de este modo, se debilita su capacidad de negociación (Martínez y Tealdo 1982: 118).

En la costa, las actividades de los comerciantes rurales han sido objeto de una menor atención específica por parte de los adherentes al enfoque histórico. No obstante, algunos sostienen que los comerciantes rurales de la costa obtienen también márgenes excesivos de ganancia. Sostienen, por ejemplo, que los intermediarios rurales manipulan los pesos y medidas como medio de pagar precios menores y acumular capital (v., p. ej. Flores *et al.* 1980: 76).

Los autores que se inscriben dentro del enfoque histórico consideran que las mayoristas en Lima obtienen márgenes excesivos. Las pruebas en que se basan suelen ser indirectas. Se dice que estos márgenes son el resultado de: (a), la gran diferencia entre los precios que dichos intermediarios pagan a los productores y los precios que reciben de los minoristas; y, (b), los grandes volúmenes de alimentos que manipulan unos cuantos mayoristas.

Según Santos (1976:32), "el gran número de intermediarios propicia la sobrevivencia y prosperidad de un limitado número de grandes mayoristas que manejan grandes volúmenes con capacidad de comprar a precios bajos y vender a precios altos."

Algunos de los autores incluidos bajo el enfoque histórico sostienen que unos cuantos mayoristas limeños, "los reyes de la papa, fruta, etc." (Martínez y Tealdo 1982:180), controlan los embarques de alimentos a la capital debido a que:

- . atan a los productores mediante el crédito a la producción;
- . compran y venden cantidades enormes de alimentos;
- . cuentan con una capacidad superior de administración; y,
- . poseen un conocimiento superior del mercado.

Estos investigadores consideran que son unos pocos mayoristas los que emplean tácticas diversas para incrementar la diferencia entre el precio al productor y al consumidor, para aumentar sus volúmenes y así obtener márgenes exorbitantes.

Egoavil (1976) y Alvarez (1984) presentan datos específicos para el caso de la comercialización de papa. Egoavil calculó los costos e ingresos por kilo de papa para los mayoristas de Lima en 1974 (Ibid.: 78). Asimismo, comparó (Ibid.: 95) la participación de los mayoristas en la utilidad total de la red de comercialización (28.3 o/o) con la que --según él-- fue fijada por el gobierno (6.1 o/o). Alvarez (1984:268) empleó los datos de Egoavil sobre la ganancia neta por kilo; y, utilizando, sus propios supuestos, estimó una tasa anual de ganancia de los grandes mayoristas en 153 o/o según su "hipótesis optimista"; y, en 38 o/o según su "hipótesis pesimista". Según la autora, en cualquiera de las hipótesis, la tasa de ganancia era superior a las tasas ofrecidas por el sistema financiero, que fluctuaban entre el 9 o/o y el 18 o/o. Los resultados de ambos estudios llevan a la conclusión de que los márgenes de los mayoristas son excesivos.

Como corolario a la conclusión de que los mayoristas en Lima obtienen márgenes excesivos, algunos autores que se inscriben dentro del enfoque histórico sostienen que la disminución del consumo per cápita de papa durante la década del 70 se debió al decrecimiento de los ingresos reales y al aumento de los precios urbanos de la papa. Por ejemplo, Flores *et al.* (1980:66) sostienen que "en efecto, el precio de la papa blanca en Lima subió de 6.80 soles/kg en diciembre de 1975, a 18.27 soles/kg en diciembre de 1978, con precios controlados. Paralelamente, el consumo per cápita pasó de 95 kg. en 1975 a 73 kg. en 1978."

## (ii) Aciertos del enfoque histórico

Los estudios históricos contribuyen a llenar el notable vacío que existe en las publicaciones sobre las tendencias de la producción de alimentos y de los patrones de consumo. Por un lado, el análisis del comportamiento en la producción según su destino final, y en función de las distintas unidades de producción, brinda resultados novedosos en este campo. De otro lado, el análisis de los cambios en los patrones de consumo y su relación con la evo-

lución de la producción nacional y la importación de alimentos, pone de relieve los problemas más importantes de la dependencia alimentaria. Dicho análisis, reconoce la naturaleza interdependiente de las actividades relacionadas con la comercialización nacional de alimentos. Investigan, por lo tanto, las relaciones que existen entre la producción, la distribución y el consumo, en lugar de analizar cualquiera de dichos fenómenos independientemente.

Otro acierto es que el análisis enfatizó el factor social (y no sólo el factor técnico) en la comercialización nacional de alimentos. En su análisis de la comercialización, estos estudios incorporan factores tales como la tenencia de la tierra y la distribución de ingresos. De esa manera, hacen un examen de los diferentes tipos de productores o agentes comerciales y analizan en qué medida sus respectivas actividades pueden modificar o estar modificadas por factores socioeconómicos, además de los precios y los costos de comercialización.

Estos estudios también toman en consideración la importancia de tendencias a largo plazo a diferencia de aquellos estudios que sólo tienen en cuenta sucesos aislados en años particulares. Por lo tanto, los investigadores que se incluyen bajo el enfoque histórico consideran correctamente que los problemas alimentarios actuales son el resultado, no sólo de las políticas agrícolas actuales, sino también de aquellas de más largo plazo.

### (iii) Desaciertos del enfoque histórico

El enfoque histórico adolece de ciertas carencias. Sin embargo, no todos los estudios que han sido considerados dentro de este enfoque tienen los mismos defectos. A continuación se discutirán las principales debilidades.

Algunos autores combinan información sobre la producción decreciente de alimentos, los precios relativos y la pobreza rural, con planteamientos conceptuales sobre las condiciones monopsonicas de los canales de comercialización, para sugerir que lo primero es una consecuencia parcial de lo segundo (v., p.ej., Caballero 1980, 1982). Se reconoce que en dichos estudios la comercialización no es el tema principal, pero las afirmaciones presentadas requieren algún tipo de verificación. En ese sentido, sin estudios de casos que respalden las hipótesis específicas, es difícil verificar

o refutar el pretendido vínculo causal entre los posibles ingresos y los hipotéticos procedimientos comerciales. Ciertos estudios históricos (p. ej., Santos 1976) analizan las condiciones del mercado de alimentos nacionales en general, o en términos nacionales o regionales, para el caso de productos específicos, pero no realizan una investigación microeconómica de canales específicos de distribución que justifique las supuestas relaciones entre los niveles de los ingresos de los productores y los márgenes de comercialización. Hopkins (1981) hace inferencias similares, pero con mayor cautela.

En segundo lugar, algunos estudios históricos no sólo no investigan las modalidades del comercio sino que su conceptualización sobre los canales de distribución de los alimentos nacionales es demasiado mecanicista (p. ej., Egoavil 1976). Asimismo, sostienen que los pequeños y los grandes productores venden sus excedentes a través del mismo canal general que va del productor al intermediario y de éste al consumidor urbano (Lima). Asimismo, señalan que los productores campesinos están a merced de los monopsonistas locales.

Es indudable que la demanda urbana ejerce una importante influencia sobre los patrones de comercialización rural. En el caso de la papa, otros partidarios del enfoque histórico sostienen que los productores capitalistas cubren casi por completo las necesidades urbanas de alimentos (v. Samaniego 1980; y, para el caso de Lima, Caballero 1984: 16). Sin embargo, esta observación contradice el planteamiento según el cual los productores campesinos son los que abastecen de alimentos a las ciudades. En cambio, plantea toda una serie de interrogantes acerca de la cantidad de papa que producen los campesinos; la cantidad de papa que venden (si es que logran venderla); y, dónde se ofrece el producto y a quién. Más aún, es probable que ciertos cambios en la organización de la producción generaran cambios en la organización de la comercialización. Desafortunadamente, los estudios históricos otorgan poca atención a los acuerdos comerciales entre los productores capitalistas y los comerciantes, a pesar de que reconocen su importancia en la metodología de la investigación.

En tercer lugar, los investigadores que se inscriben dentro del enfoque histórico sostienen, de manera contradictoria, que los márgenes de comercialización de los intermediarios son altos y van en

aumento. Sostienen, por ejemplo, que la política gubernamental propició una disminución de los precios reales de los alimentos pagados por los consumidores durante las tres últimas décadas (Portocarrero y Uribe 1979). Por lo tanto, esta disminución sugiere que los productores y los intermediarios aceptan cada vez ingresos menores por sus bienes y servicios, aunque los mismos autores niegan que la disminución de los precios al consumidor se deba a una disminución de los costos de comercialización. De esa forma, la pérdida que sufrían los productores se convertía en ganancia para los consumidores, a medida que la política alimentaria del gobierno lograba reducir el precio de los productos de la canasta familiar. No obstante, con relación al mismo período, Hopkins (1981) sostiene que los precios nominales al consumidor se elevaron más rápidamente que los precios nominales al productor como índice de los crecientes márgenes de comercialización. Tanto es así, que señala que los productores tuvieron pérdidas; los intermediarios beneficios; y, que la política gubernamental fracasó puesto que los precios al consumidor siguieron experimentando alzas continuas.

Estas diferentes perspectivas y sus resultados aparentemente contradictorios podrían resolverse analizando los precios al consumidor, los costos y los márgenes de la comercialización en términos similares.<sup>2</sup> Algunos estudios históricos analizan los crecientes costos de producción (Martínez y Tealdo 1982) pero, a excepción de los fletes, no dan mayor importancia a los posibles incrementos en los costos de distribución, tales como el capital financiero y la mano de obra.

En cuarto lugar, los cálculos de Egoavil (1976) sobre los márgenes de los mayoristas presentan algunas omisiones importantes. Por un lado, Egoavil no incluye el rubro "costos de capital" dentro de los costos totales; el autor estima las mermas en .50% del volumen comercializado, porcentaje bastante reducido en relación a otros estudios (v. Capítulo V, nota 19); y la muestra para el cálculo de los ingresos —una camionada de papa— es bastante reducida. Por otro lado, a pesar de estas debilidades, si empleamos las mismas estimaciones de Egoavil sobre los márgenes netos de los mayoristas en relación al precio final, en vez de al margen total, se

2. Esto resulta imposible de realizar con la información disponible porque los estudios no proporcionan los datos, las fuentes ni los métodos empleados en los cálculos.

obtiene que el margen neto de los mayoristas por la venta de papa blanca representa sólo un 5 o/o del precio al consumidor. Es decir, la eliminación de las utilidades no tendrá un impacto significativo en el precio final.

Alvarez (1984) empleó una medida convencional para la evaluación de utilidades de los mayoristas –tasa anual de ganancia al capital– pero al utilizar, en su cálculo, los mismos datos de Egoavil sobre margen de ganancia neto por kilo, sus estimaciones están sujetas a los comentarios mencionados anteriormente para el caso de Egoavil.

#### (iv) Defectos metodológicos del enfoque histórico

Los defectos metodológicos que pueden encontrarse en los estudios históricos son:

- . otorgarle poca importancia a las actividades de distribución en la teoría y en la práctica; y,
- . no tomar en consideración los estudios en los que predomina el enfoque tecnocrático.

En teoría, los investigadores que se incluyen bajo el enfoque histórico estarían obligados a estudiar, no sólo la producción y el consumo de alimentos, sino también la distribución de los mismos. La interdependencia de la actividad económica es lo fundamental de este enfoque. Como indica Hopkins (1981: 190), “la producción no es sólo producción en su sentido inmediato sino, a su vez, distribución, circulación y consumo.”

No obstante, los estudios históricos se suelen basar en estadísticas de producción o de consumo de alimentos o en ambas para hacer inferencias sobre las actividades de distribución. Este énfasis refleja, en parte, la abundancia relativa de datos sobre producción y consumo de alimentos, a diferencia de la escasez de estadísticas sobre la distribución de alimentos. El énfasis sobre la producción de alimentos, en particular, coincide también con el planteamiento según el cual un análisis de los modos de producción es la base necesaria para analizar la actividad económica. Sin embargo, los diferentes modos de producción implican, al menos, la posibilidad de diferentes tipos de distribución. Según Long (1977:102),

“... la consideración de los modos de producción también conduce a un análisis de las maneras en que los diferentes sistemas de producción se articulan con diferentes tipos de mercados locales y regionales. En este caso necesitamos distinguir entre los tipos más tradicionales de mercados (por ejemplo, las ferias de la sierra del Perú) que sirven predominantemente para el comercio entre productores campesinos, los cuales acuden con sus productos al mercado para venderlos o trocarlos por otros bienes, y los mercados de distribución que acopian la producción local para negociar-la en los principales centros urbanos. En otras situaciones, ciertas clases de productos se exportan directamente de las fincas a las ciudades por intermediarios y comerciantes mayoristas...” (trad. de I. Hare). Sin embargo, puesto que los estudios históricos no exploran los acuerdos comerciales actuales, desaprovechan las posibilidades que ofrece un análisis de los métodos de las diferentes modalidades de producción para examinar las actividades de comercialización. Paradójicamente, el enfoque histórico raramente cuestiona los fundamentos de la comercialización porque los investigadores truncan su propio método. En vez de estudiar la producción, la distribución y el consumo, se centran casi por completo en la producción.

Algunos de los autores que se inscriben dentro del enfoque histórico tampoco incorporan en sus análisis las conclusiones de los estudios tecnocráticos. Alvarez (1984) cita varios de los estudios tecnocráticos (Graber 1974, Dolorier 1975, Watson Cisneros *et al.* 1976) pero no toma en cuenta algunas de las conclusiones más importantes de estos estudios. Así, según Alvarez (1984: 265):

“Probablemente, (la papa) sea también el producto más representativo de los problemas ‘típicos’ de la comercialización agrícola peruana con una alta participación de intermediarios desde la chaera al consumidor”.

Sin embargo, Dolorier (1975:146) indica que:

“El mayorista de papas opera dentro de un sistema evidentemente arcaico, no obstante se puede calificar de eficiente su actuación en el sistema de mercadeo actual.”

Y, en el caso de Watson Cisneros *et al.* (1976: 228/5), los autores señalan que:

“En términos generales, podemos decir que el sistema de mercadeo de papa es bastante eficiente. El producto se comercializa

en forma fluida. Sin embargo, (...), en épocas de escasez o abundancia todo el sistema se desarticula.”

Por tanto, si la tesis histórica enfatiza la importancia del comercio, entonces...

“Es por esta razón, que se hacen pertinentes los estudios de empresariado, de organización comercial y de mercado, y de agentes políticos y culturales, muchos de los cuales han sido emprendidos desde posiciones intelectuales bastante diferentes...” (Long 1977: 87) (trad. de I. Hare).

La sección siguiente examina los estudios tecnocráticos.

## 1.2 EL ENFOQUE TECNOCRATICO

### (i) Conceptos, métodos y conclusiones

Los estudios ‘tecnocráticos’ generalmente analizan la comercialización nacional de alimentos desde una perspectiva estrecha, estática y microeconómica. Ese tipo de investigaciones casi siempre tiene objetivos operacionales específicos que forman parte de un proyecto particular. Otros sectores de la economía o las tendencias de desarrollo a largo plazo no siempre merecen la atención de los investigadores tecnocráticos.<sup>3</sup> Y si esos estudios realizan un examen de las tendencias de los precios o del flujo de los productos, presuponen procedimientos comerciales inmutables o ‘estáticos’ entre productores e intermediarios.

Los autores incluidos bajo el enfoque tecnocrático analizan la comercialización nacional de alimentos para identificar problemas particulares y las medidas correctivas propuestas. Varios de estos estudios (Shepherd *et al.* 1969, Fernández 1976, Teutscher y Tello 1983), analizan, por ejemplo, el problema de la fluctuación de precios y la factibilidad del almacenamiento como una solución. Las variables claves de estos estudios son el flujo de los productos, los indicadores de precios y la eficiencia. Otras variables que también se consideran son la dotación de recursos, los diferenciales de productividad de distintos productores o los niveles de ingreso y los patrones de consumo de diferentes consumidores.

3 Las proyecciones de los productos básicos (v. CONESTCAR 1969) y los estudios de los flujos de los productos (CONAP 1967) son excepciones a esta regla.

Los investigadores que se incluyen bajo el enfoque tecnocrático han usado métodos tanto cualitativos como cuantitativos, pero con un énfasis sobre estos últimos. Es así que unos han reunido datos primarios en base a entrevistas formales (Medina *et al.* 1974, Dolorier 1975); otros han trabajado con grandes conjuntos de datos agrupados de acuerdo a propósitos más generales (CONESTCAR 1969, Amat y León y Curonisy 1981) y algunos han utilizado casi exclusivamente estadísticas oficiales publicadas y sin publicar (CONAP 1967, Graber 1974, IBRD 1975). El análisis de estos datos se empleó en descripciones de un fenómeno particular de la comercialización, en análisis amplios de la comercialización nacional de alimentos (Zúñiga 1970, Esculés *et al.* 1977) y en análisis de problemas en la política gubernamental de comercialización (Rubio 1977, IBRD 1975, 1981).

### El enfoque por productos

Puesto que los investigadores tecnocráticos suelen adoptar un enfoque por producto en su estudio de la comercialización nacional de alimentos, las conclusiones entre los diferentes estudios pueden diferir. Sin embargo, los partidarios de este enfoque suelen considerar que: (a), el acopio rural es ineficiente; (b), los márgenes de la comercialización son excesivos; y, (c), en años recientes, lo inadecuado de la producción y la insuficiencia del almacenamiento han sido la causa de los índices menores de consumo urbano de cultivos alimenticios tradicionales, incluido el consumo de papa. Estos problemas se conciben como el resultado de las deficiencias técnicas de la comercialización.

Los estudios tecnocráticos sostienen que el acopio rural es ineficiente porque la recolección de la producción de numerosas fincas técnicamente atrasadas añade más etapas —y costos adicionales— a los canales de distribución de alimentos. Los investigadores tecnocráticos mantienen, asimismo, que esta ineficiencia a nivel del productor se vio agravada por las políticas nacionales de alimentos anteriores que no pudieron promover una especialización regional de cultivos. En cambio, esas políticas han tendido a...

“... promover la diversificación tanto regional como de las fincas en vez de una mayor especialización, haciendo más necesario el acopio o acumulación. Ha tendido también a generar un proble-

ma de oferta en el sentido de volúmenes poco adecuados para las actividades de comercialización necesarias que puedan servir de apoyo para mejorar la eficiencia de la comercialización..." (IBRD 1975, Anexo 6:5) (trad. de I. Hare).

Los investigadores que se incluyen bajo el enfoque tecnocrático también consideran que el acopio rural es ineficiente por estar demasiado burocratizado.

"El proceso de comercialización está extremadamente burocratizado, no hay un flujo libre e ininterrumpido de productos agrícolas entre las municipalidades o zonas. Las licencias para el transporte de los productos deben ser obtenidas en cada municipalidad de origen y en la *zona agraria* respectiva. Las autoridades locales pueden impedir, y han detenido, el movimiento de productos en pueblos y ciudades de las zonas de producción para asegurar el abastecimiento adecuado de productos alimenticios muchas veces sin tener presente las relaciones de precios vigentes" (Ibid.: 4) (trad. de I. Hare).

Algunos de los investigadores que suscriben este enfoque suelen sostener que el sistema de producción, distribución y consumo existente contribuye a que los intermediarios obtengan márgenes excesivos de comercialización. Esculíes *et al.* (1977:32-39) arguyen que los márgenes excesivos en el nivel rural existen porque los productores campesinos:

- . están supeditados a ciertos intermediarios rurales por préstamos de producción;
- . tienen una limitada experiencia en la comercialización de cultivos alimenticios;
- . están desorganizados y, por lo tanto, venden cantidades reducidas en forma individual; y,
- . carecen de información sobre la comercialización.

Los mismos investigadores sostienen que existen márgenes excesivos en Lima debido a que los mayoristas urbanos manejan grandes volúmenes de ventas, cuentan con años de experiencia y aprovechan su posición estratégica en el cuello de botella de los canales de comercialización, en menoscabo de los productores y de otros comerciantes. Estos márgenes se concentran especialmente en manos de los mayoristas más grandes. Según Esculíes

*et al.* (1977:145-146) algunos mayoristas "...adquieren una verdadera posición hegemónica frente a todos los demás participantes del sistema (incluyendo a mayoristas pequeños) fijando las condiciones del abastecimiento y los precios en función de sus intereses."

Mencionan, asimismo, los altos costos como otro factor que contribuye a incrementar los márgenes de comercialización. En el nivel rural, la laboriosa tarea de recolectar pequeños lotes de excedentes alimenticios incide en la elevación de costos y márgenes. A falta de centros de acopio para el embalaje y la refrigeración de la producción perecedera, las mermas incrementan los costos y contribuyen a los altos márgenes de la comercialización (Watson 1975). Se menciona el alto costo de los fletes entre los centros de producción y los centros de consumo como un componente importante para explicar la diferencia entre el precio al productor y el precio al por mayor (Shepherd 1967: 39-40). En el nivel urbano, los investigadores tecnocráticos señalan que la proliferación de tecnología rudimentaria de pequeña escala produce vendedores que, con sus considerables pérdidas por mermas, contribuyen a aumentar los costos y márgenes de la comercialización (Rubio 1977:296-301). Otros estudios tecnocráticos (Graber 1974:55) hacen referencia a la dificultad de calcular estimados precisos de los márgenes de comercialización de los mayoristas al no contar con datos exactos sobre precios a nivel de productor.

### **El almacenamiento inadecuado**

Los adherentes al enfoque tecnocrático también sostienen que la producción insuficiente y el almacenamiento inadecuado son la causa de la reciente disminución del consumo urbano (Lima) de cultivos alimenticios tradicionales. Un estudio sostiene que la disminución de la producción nacional de papa se ha combinado con una reducción ligera pero constante de las remesas de papa a Lima Metropolitana en años recientes, lo que a su vez ha determinado la reducción del consumo de papa en Lima (Teutscher y Tello 1983:9). Otro estudio sostiene que la escasez estacional ha afectado en forma adversa el consumo costero de papa en particular. A este respecto, Fort (1982) sostiene que mientras que la sierra y la selva producen sus propios sustitutos de papa en épocas de

escasez (olluco, yuca, p. ej.), la costa no lo hace, de donde resulta necesario reorientar el consumo.

Bajo dichas circunstancias, dichos investigadores sostienen que la falta de pronósticos de los cultivos y de planificación de la producción perpetúan las remesas cíclicas y estacionales de alimentos a la capital.

## (ii) Aciertos del enfoque tecnocrático

El conjunto de publicaciones inscritas dentro del enfoque tecnocrático es mucho más diverso que el de los estudios históricos. Por lo tanto, es más difícil hacer generalizaciones de sus aciertos y desaciertos específicos.

Los estudios tecnocráticos han contribuido a un entendimiento de la comercialización nacional de alimentos de tres maneras.

En primer lugar, contienen una apreciable cantidad de datos primarios y secundarios que constituyen un tipo de información esencial para un análisis de la comercialización. La acumulación gradual de dichas estadísticas representa una ayuda para quienes emprendan investigaciones futuras ya que facilitan los análisis a largo plazo de las actividades relacionadas con la comercialización.

En segundo lugar, los estudios tecnocráticos incluyen con frecuencia descripciones de algún aspecto de la comercialización de alimentos nacionales en base de su experiencia de campo (Dolorier 1975).

En tercer lugar, muchos estudios tecnocráticos analizan exhaustivamente ciertas operaciones muy definidas de la comercialización nacional de alimentos tales como la de los costos del transporte en camión (Mathia *et al.* 1965).

## (iii) Desaciertos del enfoque tecnocrático

Al igual que el enfoque histórico, la tesis tecnocrática también adolece de desaciertos conceptuales y metodológicos. La escuela tecnocrática carece de un marco conceptual global y explícito. El resultado frecuente es una larga lista de observaciones entre las cuales no existe relación o una cantidad abrumadora de datos. Los estudios que se concentran estrechamente en un solo producto no toman muchas veces en consideración la relación de la acti-

vidad particular de la comercialización (o el producto alimenticio) que examinan con la evolución de otras operaciones que forman parte del proceso de la comercialización de alimentos o de la economía. Por ejemplo, un análisis de las remesas y los precios de la papa en Lima a lo largo de los últimos veinticinco años presenta un enfoque novedoso (Teutscher y Tello 1983): analiza como cierta función matemática permite determinar tendencias en el precio de la papa. Desafortunadamente, el estudio solo se refiere a la papa blanca y desestima a los abastecedores de papa color. Por lo tanto, plantear que los embarques de 'papa' han disminuido es una conclusión equivocada. En realidad, los embarques totales de papa se han incrementado considerablemente (v. Capítulo VI).<sup>4</sup>

De manera similar, los investigadores tecnocráticos presentan con frecuencia grandes conjuntos de datos, pero omiten un tratamiento de las instituciones que intervienen en la comercialización o de las relaciones del intercambio que generaron dichas cifras. En vez de un marco conceptual bien definido, los estudios tecnocráticos tienden, por consiguiente, a igualar equivocadamente la comercialización nacional de alimentos con ciertas funciones físicas, tales como el transporte y el almacenamiento; y el análisis sustantivo, con ciertas técnicas estadísticas, tales como, por ejemplo, el análisis de regresión.

Varios estudios tecnocráticos analizan las actividades relacionadas con la comercialización en un esfuerzo por evaluar los márgenes de la comercialización en los canales de distribución de alimentos que abastecen Lima. Desafortunadamente, estos estudios no ofrecen conclusiones definitivas. Shepherd (1967) analiza los diferenciales de los precios productor-mayorista y mayorista-minorista, pero llega a la conclusión de que se necesita una mayor investigación para demostrar si los datos son 'típicos'. Esculés *et al.* 1977 (21-22; 185-186) se refieren a los altos diferenciales de los precios productor-consumidor para varias frutas y verduras, y concluyen que ciertos mayoristas que manejan grandes volúmenes en Lima obtienen ganancias excesivas. Aunque ofrecen planteamientos descriptivos sobre el supuesto control monopólico del comercio mayorista, no se presentan estimados de los márgenes reales de la comercialización en apoyo de sus conclusiones.

<sup>4</sup> Teutscher y Tello reconsideraron este punto. Hay una rectificación en la versión final.

Los estimados de otro estudio (Medina *et al.* 1974) se basan en entrevistas formales y en la pregunta "¿Cuál es su margen de ganancia (porcentaje)?" Por consiguiente, la subjetividad de los mayoristas (lo que cada mayorista entendió como 'margen de ganancia') o su conocimiento impreciso de los costos reales de la comercialización (pérdidas por mermas, p. ej.) puede proporcionar resultados generalizados.

#### (iv) Defectos metodológicos del enfoque tecnocrático

Los desaciertos metodológicos que se suelen encontrar en los estudios tecnocráticos son:

- . el examen limitado de las publicaciones sobre el tema; y
- . la utilización cuestionable de ciertas técnicas estadísticas.

Los informes tecnocráticos suelen incluir varios cuadros detallados que contienen datos para variables tales como las remesas de alimentos a Lima, los precios de los alimentos en la capital o la concentración de las ventas de alimentos según el tamaño del mayorista en el mercado mayorista de la capital. La tarea de recolectar, organizar y presentar este tipo de información requiere mucho tiempo y los datos son útiles. Pero los estudios tecnocráticos rara vez van más allá de los datos para ofrecer un comentario sobre la exactitud de sus estadísticas (que difieren de las de otros estudios) como indicadores del comportamiento real del mercado, sobre la conveniencia de emplear ciertas técnicas para la obtención de datos, por ejemplo, el método de ingeniería utilizado en Mathia *et al.* (1965), o sobre cómo sus conclusiones se relacionan con las de otros estudios.

En lugar de ello, algunos investigadores tecnocráticos presentan las cifras como base suficiente para trazar políticas de comercialización. Por ejemplo, una observación sobre los mayoristas de tubérculos en el mercado de Lima, señala que "32 o/o de los mayoristas establecidos manejan más de 100 toneladas métricas al mes, en tanto que 59 o/o del total de mayoristas maneja entre 40 y 100 toneladas mensuales... Esto demuestra una considerable concentración de producción en manos de grupos reducidos de

mayoristas..." (Esculíes *et al.* 1977:84-86).<sup>5</sup>

Aunque algunos mayoristas reciben más papa que otros, las estadísticas detalladas de 1972-1977 indican que, en realidad, los diez mayoristas más grandes recibieron menos del 20 o/o del total de las remesas de papa al mercado de Lima (v. Cuadro V.1).

Manzaneda (1984) presenta una cantidad voluminosa de datos y referencias sobre la comercialización de la papa. La información sobre los canales de comercialización, los costos, los márgenes y el almacenamiento en distintas partes del país es particularmente impresionante. Pero, a pesar de que él hace referencia a resultados de distintos estudios, él no realiza un contraste entre sus conclusiones y las conclusiones de otros estudios.

Otro desacierto metodológico de ciertos estudios tecnocráticos es el que se refiere al libre empleo de técnicas estadísticas para evaluar las actividades relacionadas con la comercialización. Por ejemplo, un estudio emplea avanzados estudios econométricos y abundantes estadísticas para producir docenas de elasticidades ingreso, elasticidades precio y elasticidades precio cruzadas para diferentes productos alimenticios consumidos en Lima (MAA-OSP 1980). Sin embargo, este estudio presenta un análisis limitado de los procedimientos estadísticos usados para generar los coeficientes estimados. En este, y en casos similares, los autores sugieren, implícitamente, que la validez de sus resultados se confirme por la autoridad incuestionable de las técnicas empleadas.

### 1.3 CONSENSO EN TORNO A LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE ALIMENTOS

Resumiendo, la mayor parte de los estudios sobre la comercialización nacional de alimentos puede agruparse dentro del enfoque histórico o dentro del tecnocrático (Cuadro I.1). El enfoque histórico proporciona una apreciación de la comercialización de los alimentos nacionales desde una perspectiva global, macroeconómica y a largo plazo que toma como eje la acumulación de capitales en la producción y distribución. Utiliza concep-

---

<sup>5</sup> Desafortunadamente, Esculíes *et al.* (1977:84-85) no indican la fecha ni la fuente de estas estadísticas. Es importante indicar que al igual que Alvarez (1984), Esculíes *et al.* (1977) no señalan los resultados más importantes del estudio de Watson *et al.* (1976) sobre la comercialización de la papa a pesar de citar el estudio como fuente básica para comprender su funcionamiento.

tos específicos y estadísticas principalmente secundarias de una metodología de investigación ampliamente definida como análisis de clases. Este enfoque considera que la comercialización nacional de alimentos es una manifestación local de la penetración capitalista a nivel mundial en una economía agraria básicamente tradicional.

**Cuadro I.1**  
**Enfoques históricos y tecnocráticos en el estudio de la comercialización nacional de alimentos**

Componentes básicos	Enfoque	
	Histórico	Tecnocrático
Perspectivas	Macro-económico, global, dinámico.	Micro-económico, estrecho, estático.
Variables principales	Conflicto de clases, acumulación de capital, ganancias excesivas.	Flujo de los productos, indicadores de precios, eficiencia.
Método	Conceptual y cualitativo.	Descriptivo y cuantitativo.
Fuentes de los datos en orden de importancia.	Estadísticas oficiales publicadas, entrevistas formales.	Entrevistas formales, estadísticas oficiales no publicadas, estadísticas oficiales publicadas.
Estudios principales	Caballero (1980; 1982) Claverías (1979) Egoavil (1976) Flores <i>et al.</i> (1980) Hopkins (1981) Martínez y Tealdo (1982) Portocarrero y Uribe (1979) Samaniego (1980) Santos (1976)	CONAP (1967) Dolorier (1975) Esculíes <i>et al.</i> (1977) Graber (1974) IBRD (1975; 1981) Medina <i>et al.</i> (1974) Rublo (1977) Shepherd (1967) Teutscher y Tello (1983) Watson (1975) Zúñiga (1970)

Fuente: Preparado para este estudio.

El enfoque tecnocrático analiza la comercialización de alimentos nacionales en términos estrechos, estáticos y microeconómicos. Los métodos de investigación son cuantitativos o descriptivos, o de ambos tipos, y se centran en las diferencias de la productividad y las dotaciones de recursos. Este enfoque describe la comercialización nacional de alimentos fundamentalmente a la luz de las deficiencias técnicas.

A pesar de que utilizan conceptos y métodos diferentes, los dos enfoques llegan a las mismas conclusiones. Este consenso llama la atención en la medida en que las evaluaciones similares que se forman sobre actividades relacionadas con la comercialización nacional de alimentos no son el resultado de un enfrentamiento entre dos posiciones, sino que se desprende de enfoques que no toman en consideración las apreciaciones contrarias. El consenso es también sorprendente porque los dos diferentes enfoques comparten conclusiones sobre cinco actividades clave relacionadas con la comercialización nacional de alimentos.

### Conclusiones comunes

Aunque emplean diferentes conceptos y métodos, los enfoques histórico y tecnocrático desembocan en conclusiones similares. No todos los estudios plantean exactamente lo mismo por las mismas razones, pero tienen en común las siguientes conclusiones:

1. El acopio rural es desorganizado e ineficiente. Los partidarios del enfoque tecnocrático consideran que el acopio rural es ineficiente debido a la producción de alimentos a pequeña escala, a la falta de infraestructura rural técnicamente avanzada; o a la falta de una política gubernamental de comercialización que respalde la producción regional sobre la base de ventajas comparativas (IBRD 1975). Los partidarios del enfoque histórico consideran que el acopio rural es ineficiente debido a la falta de infraestructura o debido, también, al número excesivo de comerciantes, lo que conduce a un excesivo número de transacciones comerciales (Santos 1976).

2. Los márgenes de comercialización de los acopiadores rurales son excesivos. Los investigadores que se incluyen dentro del enfoque histórico sostienen que los márgenes de comercialización de

los comerciantes rurales son excesivos por su poder monopsonico. Este poder resulta del control que ejercen dichos comerciantes sobre el crédito, el transporte y la información, así como del aislamiento geográfico de muchos pequeños agricultores de subsistencia (Flores *et al.* 1980). Los adherentes al enfoque tecnocrático arguyen que los comerciantes rurales de alimentos obtienen márgenes excesivos en razón de que los productores de pequeña escala carecen de las herramientas técnicas y organizativas para negociar de forma efectiva o porque las pérdidas por mermas inciden en la elevación de los costos de acopio (Esculies *et al.* 1977).

Al considerar que los márgenes de los acopiadores rurales son excesivos, estos estudios concluyen que ésta es una causa importante de los bajos ingresos de los productores.

3. El alto costo de los fletes contribuye a aumentar los costos de comercialización. Los investigadores que se incluyen dentro del enfoque histórico plantean que el alto costo de los fletes se puede atribuir al control local monopólico del transporte, a la falta de poder, al aislamiento de los productores campesinos y a la necesidad de transportar muchos productos perecederos a localidades muy distantes a través de un sistema inadecuado de carreteras (Egoavil 1976). Los estudios tecnocráticos encuentran que los altos fletes son el resultado de la accidentada topografía, de las extensas distancias que se deba recorrer para llegar al mercado, y del embarque y desembarque de pequeños lotes de productos (Graber 1974).

4. Los márgenes exorbitantes de los mayoristas limeños incrementan los precios al consumidor. El enfoque histórico sostiene que los mayoristas limeños, particularmente los que manipulan grandes volúmenes, obtienen márgenes excesivos debido al control que ejercen sobre los embarques de alimentos (a través del crédito que conceden) y a la habilidad que poseen para administrar los precios (Flores *et al.* 1980; Martínez y Tealdo 1982). Algunos estudios tecnocráticos concluyen que los mayoristas limeños obtienen márgenes excesivos en la comercialización por la concentración de las ventas en unos cuantos comerciantes que manejan grandes volúmenes (Esculies *et al.* 1977). Otros estudios tecnocráticos se ocupan del problema pero no llegan a una conclusión (Shepherd 1967). En ambos enfoques, se concluye finalmente que

**la obtención de márgenes exorbitantes influye en la elevación de los precios al consumidor.**

**5. El consumo de cultivos alimenticios tradicionales tales como la papa ha disminuido en Lima.** Los investigadores que se inscriben dentro del enfoque histórico sostienen que en los últimos años el consumo de papa en Lima ha disminuido debido al descenso de los ingresos reales y a las alzas de los precios (Flores *et al.* 1980). Los investigadores que asumen un enfoque tecnocrático sostienen que la disminución de la producción y de las remesas a la capital han reducido el consumo de papa en Lima (Teutscher y Tello 1983). Más aún, la ausencia de instalaciones adecuadas de almacenamiento perpetúa el problema de la oferta estacional (Fort 1982).

El consenso que existe en torno a la comercialización nacional de alimentos suscita tres observaciones:

- . Tanto el enfoque histórico como el tecnocrático pueden ofrecer respuestas a las interrogantes sobre la comercialización nacional de alimentos, de acuerdo a sus respectivos conceptos y métodos. Sin embargo, ninguno de ellos se sustenta sobre comprobaciones fehacientes y cada perspectiva supone que sus conclusiones son las correctas.
- . Los investigadores que se incluyen dentro de ambos enfoques suelen abstenerse de citar investigaciones anteriores. Los adherentes al enfoque histórico parecen ignorar o no tener en cuenta los estudios tecnocráticos que ofrecen explicaciones totalmente diferentes sobre ciertas actividades relacionadas con la comercialización nacional de alimentos. De manera similar, los estudios tecnocráticos presentan datos que hacen referencia limitada a los estudios históricos.
- . Este examen de las publicaciones señala la necesidad del estudio de casos de cultivos específicos en la comercialización nacional de alimentos. Estos estudios deben aportar pruebas empíricas sobre los patrones de comercialización del productor al mayorista e incorporar las conclusiones de las publicaciones anteriores. Esa investigación necesaria complementará los datos secundarios de que se dispone sobre la producción y el consumo de los alimentos y con-

tribuirá a una evaluación de las conclusiones comunes sobre la comercialización nacional de alimentos.

## 1.4 EL ENFOQUE DE ESTE ESTUDIO

Este estudio combina elementos de los métodos atribuidos a los enfoques histórico y tecnocrático. Se inicia con un análisis de las tendencias de la producción, la distribución y el consumo de la papa, y sitúa el tratamiento de los fenómenos de la comercialización en un contexto a largo plazo. El estudio también incluye un análisis de tipo tecnocrático de las actividades relacionadas con la comercialización subregional de la papa. Se centra en los canales de comercialización ubicados entre los Valles del Mantaro y de Cañete y la ciudad de Lima, así como en las actividades de comercialización que realizan los mayoristas en la capital.

El estudio concluye retomando brevemente el enfoque histórico para analizar las tendencias del consumo de papa y las características de su demanda.

### (i) Conceptos

Este enfoque emplea ciertos conceptos clave que se presentan a continuación con el propósito de clarificar lo expuesto en el libro.

En primer lugar, el término *comercialización* se refiere a la preparación, el transporte y la venta de los productos alimenticios. La realización de estas actividades está sujeta a la influencia de la producción de alimentos y los patrones de consumo, así como a la influencia de las políticas que rigen la comercialización. En consecuencia, este estudio rechaza la separación arbitraria entre producción y distribución propuesta en algunas investigaciones sobre comercialización agrícola. Ese rechazo permite una visión más amplia de la investigación, ya que incorpora los factores agronómicos, sociales y políticos que contribuyen a perfilar las actividades de comercialización.<sup>6</sup>

6 El rechazo mencionado se tiene a la descripción de comercialización agrícola (alimentos) realizada por Harrison *et al.* (1974). Otros observadores sugieren igualmente una definición similar de las actividades relacionadas con la comercialización de productos agrícolas (Metcalf 1969:85; Bateman 1976 y Mendoza 1980:4).

En segundo lugar, el análisis de la distribución de la papa se orienta alrededor del concepto *canal de comercialización*; es decir la serie de etapas o actividades por las que el producto atraviesa desde el productor hasta el consumidor.<sup>7</sup> Una característica importante de los canales de comercialización es la interdependencia de sus respectivas etapas y la interrelación de las operaciones que se suceden dentro de un canal respectivo. Los diferentes canales pueden tener un número diferente de etapas y una combinación distinta de agentes de comercialización (Figura I.1).

En tercer lugar, las actividades de comercialización son de dos tipos: físicas y de intercambio. Las *actividades físicas* se refieren a las acciones tangibles que se realizan en la distribución de un producto, tales como la cosecha, la clasificación, el acopio y el transporte. Las *actividades de intercambio* se refieren a las relaciones intangibles entre el productor, el acopiador, el transportista, el mayorista y el minorista que ejercen control sobre la transferencia de los derechos de propiedad de un producto (Schmid y Shaffer 1964). Las principales actividades de intercambio vienen a ser los procedimientos de negociación y las formas de pago.

## (ii) Sedes de la investigación

La producción de las regiones de la sierra y la costa central conforman una proporción sustancial (40 o/o) de la producción nacional de papa y abastecen a la capital con el 90 o/o de la papa que se vende en Lima, el mayor mercado alimenticio del Perú. De ahí la importancia de estas regiones como zona de estudio.

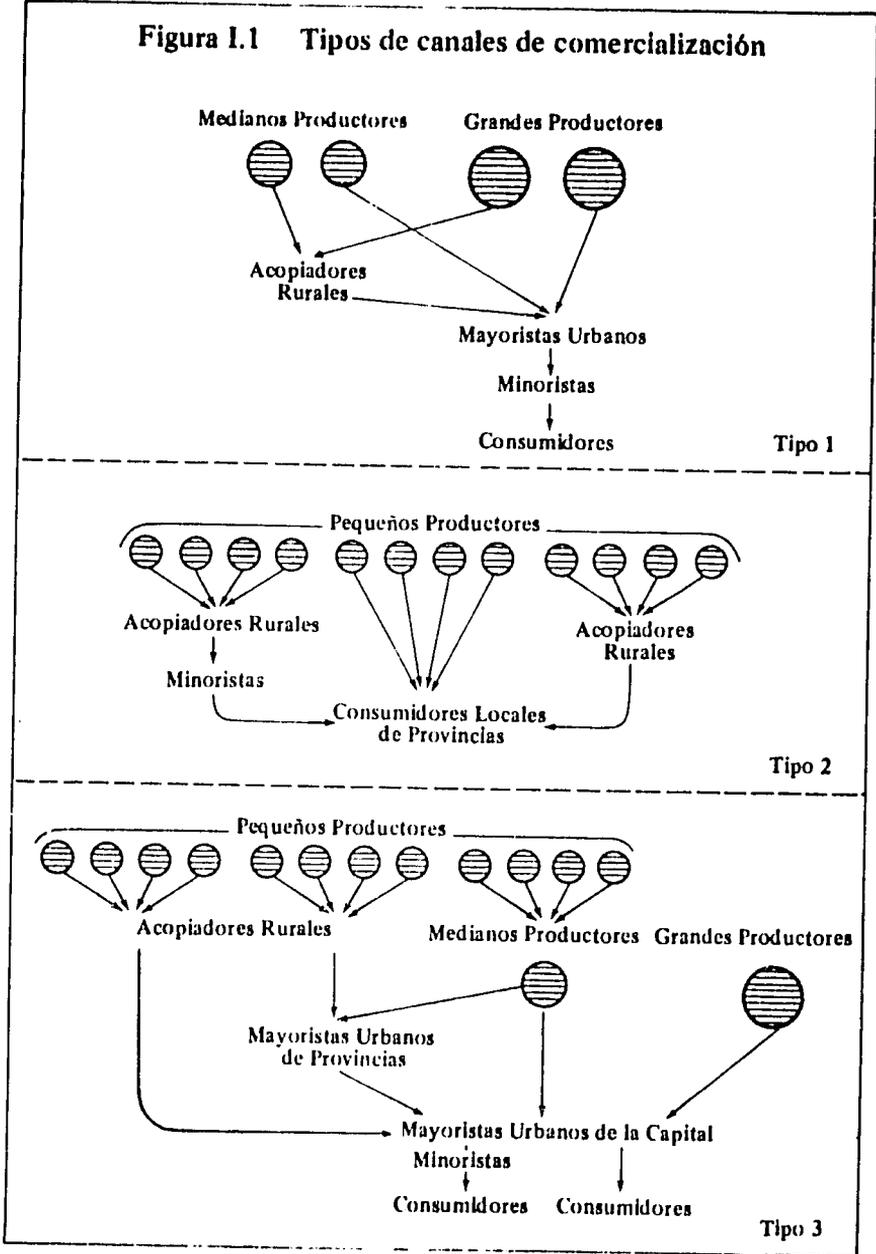
Dentro de las regiones de la sierra y la costa central, las sedes de la investigación se ubican en los Valles del Mantaro y de Cañete. El Valle del Mantaro —situado a unos 300 kilómetros al sudeste de Lima— ha sido históricamente una zona importante de producción y comercialización de papa en la sierra central (IDS 1954).<sup>8</sup>

---

7 Consultar a Mendoza (1980) para un análisis más detallado de éstos y otros conceptos de comercialización.

8 Mayer (1979) define el 'Valle del Mantaro' como aquel que se extiende desde Lloclapampa, adyacente a Jauja, en el norte; hasta cerca de Pazos, en el sur; San José de Cuero, en el oeste; y Raura, en el este. Algunos autores definen al valle en términos de las provincias de Jauja, Concepción y Huancayo. Estas provincias comprenden realmente un área más amplia que la del 'valle' tal y como se define en este estudio.

**Figura 1.1 Tipos de canales de comercialización**



En años recientes, la tendencia de la producción de papa en este valle ha sido representativa de la sierra central.

El Valle de Cañete, situado a 145 kilómetros al sur de Lima, ha dominado desde hace mucho tiempo la producción de papa en toda la región de la costa central (*Actualidad Económica del Perú* 1978:10).<sup>9</sup>

Otra razón más para la elección de estas dos sedes particulares de investigación es el trabajo de campo de los científicos sociales del Centro Internacional de la Papa (CIP) en esos valles, trabajo que ha generado una excelente fuente de datos básicos.<sup>10</sup>

### (iii) Fuentes de recolección de datos

Se utilizaron varios procedimientos de recolección de datos primarios. El análisis descriptivo de los canales de comercialización de la papa es el resultado de entrevistas formales a 56 productores de papa en el Valle del Mantaro, y a 29 en el Valle de Cañete; a 20 mayoristas de Huancayo y a 16 acopiadores rurales de Cañete. Por último, a 100 transportistas de la sierra central y a 60 de la costa central. El Apéndice Uno proporciona detalles de los procedimientos de muestreo, las técnicas de entrevista y la verificación de datos. Los resultados de estas encuestas se cotejaron con los datos recogidos en otros estudios de campo.

También se recogieron datos primarios mediante el sistema de entrevistas informales, participación directa y recolección sistemática de precios de la papa. Las entrevistas informales se aplican a sectoristas, al personal administrativo del Ministerio de Agricultura y del Banco Agrario en Lima y en los Valles del Mantaro y Cañete, así como a acopiadores rurales, transportistas y mayoristas en Lima. Esta información sirvió para complementar y clarificar ciertos puntos discutibles que se presentaron en las entrevistas formales.

Se participó directamente en varias actividades relacionadas con la comercialización de papa y se realizaron varias visitas al

---

9 El Valle de Cañete se extiende desde Quilmaná Alta, en el noreste, hasta Nuevo Imperial, en el sudeste; luego, desde Imperial, en el este, hasta San Vicente, en el oeste. En términos geopolíticos, el Valle de Cañete comprende sólo la provincia de Cañete.

10 Para un resumen de esta investigación, v. D. Horton (1984).

mercado mayorista de Huancayo y a las ferias semanales de los poblados del Valle del Mantaro. Se efectuaron numerosas visitas al Mercado Mayorista No. 1 de Lima para observar en forma directa su movimiento.

Además, se recopilaron los precios que registró la papa semanalmente durante los ocho primeros meses de 1979 en tres ferias semanales y en el Mercado Mayorista de Huancayo. También se registraron los precios al por mayor en Lima desde fines de enero de 1979, hasta principios de 1980.

Para la recolección de datos secundarios (particularmente los que se presentan en los capítulos II, VI y en el Apéndice Dos), se hizo necesario aplicar otros procedimientos de investigación. Se revisaron detalladamente las publicaciones anteriores; se recopilaron y analizaron las estadísticas oficiales y las diferentes recopilaciones de cifras fueron verificadas y contrastadas con estimados alternativos obtenidos de diferentes fuentes.

## CAPITULO II

### 2. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA PRODUCCION, EL CONSUMO Y LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA

#### Introducción

Este capítulo examina las tendencias de la producción de papa, en las diferentes regiones geográficas y entre ellas, a partir de 1945.<sup>1</sup> El examen anterior permite establecer un contexto global en términos de tiempo y espacio para el estudio de la comercialización de la papa en la zona central del Perú que se presenta a continuación.

Las tendencias basadas en cifras agregadas de producción, consumo y comercialización de papa llevan a hacer generalizaciones simples que no necesariamente reflejan la realidad. Por ejemplo, si se comparan las estadísticas de fines de la década del 40 con las de fines de la década del 70, la producción nacional de la papa parecería mostrar señales de estancamiento (Cuadro A.1). Más aún, los patrones de la producción nacional combinados con los cambios demográficos indican una reducción severa de la disponibilidad nacional per cápita de papa. Sin embargo, sería erróneo deducir a partir de dichas cifras que la producción nacional se mantuvo estancada durante ese período, o que la disponibilidad

---

1 Se encontraron breves referencias a la producción, el consumo y la comercialización de la papa antes de 1945 en el Censo Agropecuario (1929) citado por Twomey (1972), Christiansen (1967), Twomey (1972: 10-16), Mayer (1974a), Malletta (1980: 27), Scott (1981: 38) y Fiano (1983: 46-63).

de la papa declinó en todo el país. Estas tendencias de largo plazo no toman en consideración cambios importantes en períodos más cortos y no tienen en cuenta las variaciones regionales y subregionales. Estos cambios merecen un examen más detenido puesto que proporcionan una visión distinta y más exacta del sector de la papa durante las décadas del 50, el 60 y el 70.

## 2.1 LA PRODUCCION DE LA PAPA

En la región de la sierra y de la costa se produce cerca de 95 o/o y 5 o/o, respectivamente, del total de papa, mientras que en la selva la producción no llega a más de 1 o/o (Cuadro A.1 y Mapa II.1).<sup>2</sup>

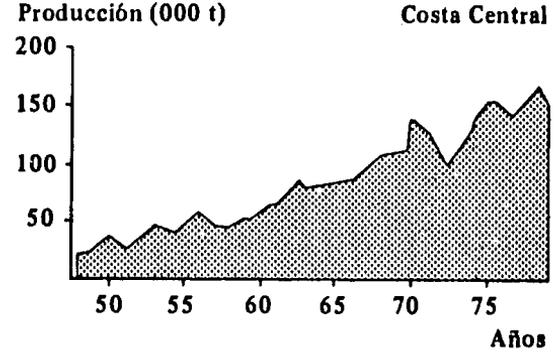
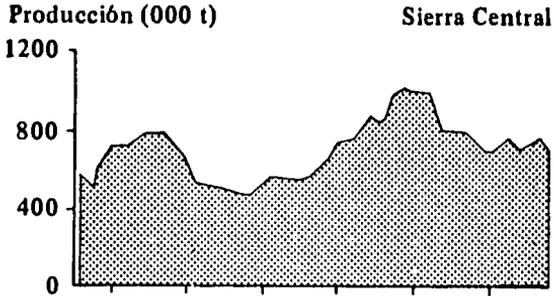
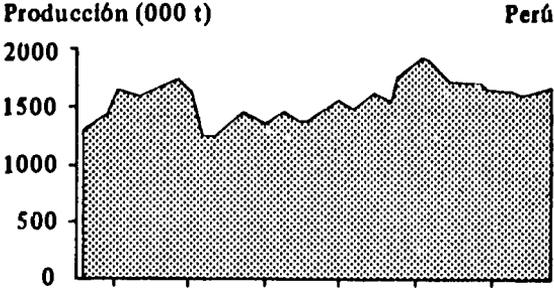
### (i) La producción nacional

La producción nacional de papa tuvo un crecimiento promedio anual de 0.5 o/o para el período 1948-1979 (Cuadro A.1). Sin embargo, esta tasa baja de crecimiento promedio oculta una serie de oscilaciones de la producción de papa en ese período (Figura II.1). Así, entre 1948 y 1954, los constantes incrementos en el volumen de papa cosechada, culminaron en una espectacular cosecha de más de 1.75 millones de toneladas en 1954. Sin embargo, una sequía en la sierra provocó una reducción de 30 o/o en la producción total de dicho producto en los años 1956 y 1957 (Hopkins 1981: 179). En 1958, la producción experimentó una recuperación parcial, pero se estancó luego durante casi una década. De esta forma, la producción anual promedio de papa permaneció aproximadamente en 1.5 millones de toneladas debido a que los rendimientos promedio se mantuvieron ligeramente por debajo de los niveles de años anteriores y, más aún, debajo del rendimiento potencial (Eastman 1977: 11-13, 19).

---

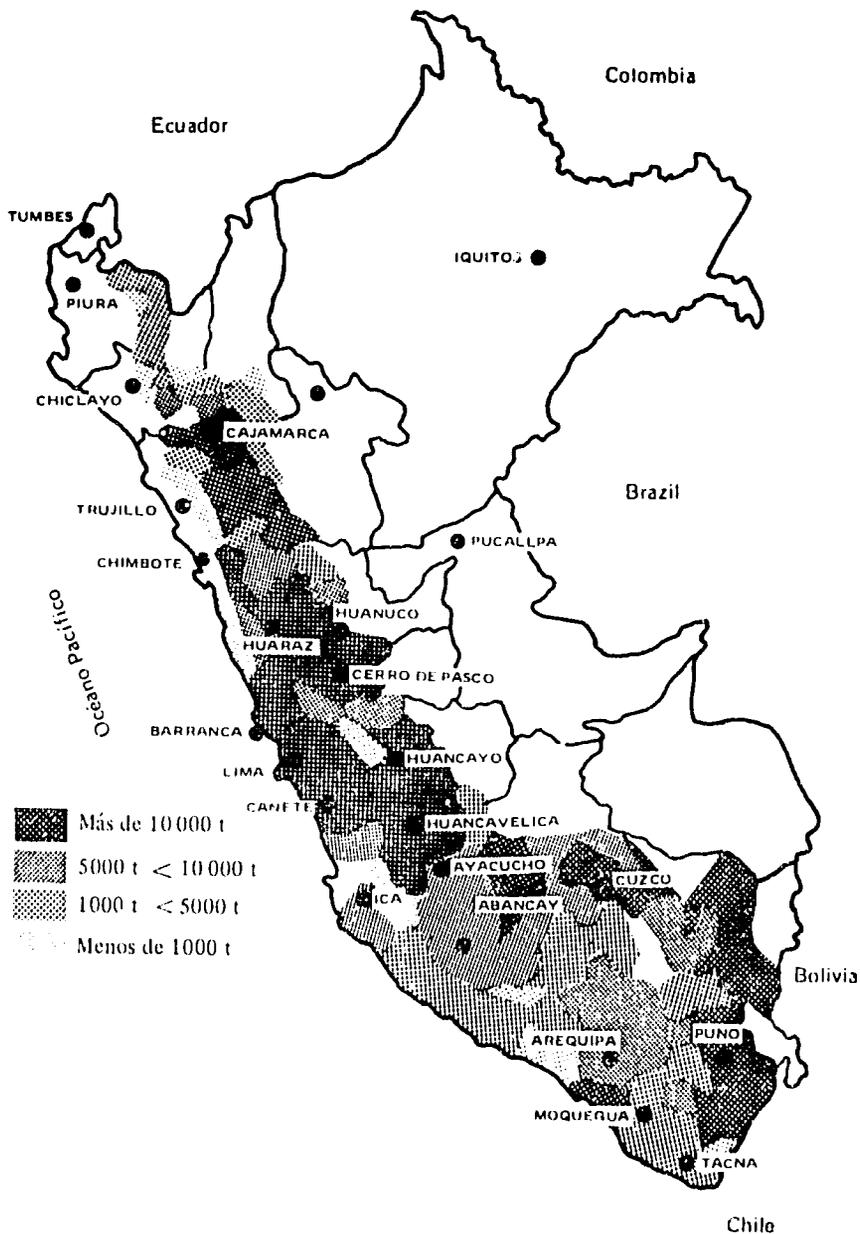
2 Los estudios realizados anteriormente señalan las inconsecuencias de las estadísticas oficiales sobre la papa (Hopkins 1981: 19-56, Maletta y Foronda 1980: 215-216). Esta sección se basa en datos sobre la producción de la papa corregidos por Fano (1983).

**Figura II.1 Producción total de papa, en la sierra central y en la costa central, 1948 - 1979**



Fuente: Cuadros A.1

Mapa II.1 Perú: Localización de la producción de papa



A fines de la década del 60, la producción nacional de papa experimentó nuevamente un fuerte incremento y logró su segundo nivel más alto entre 1969 y 1971. Se cosecharon cerca de dos millones de toneladas de papa en cada uno de estos años. La primera de estas espectaculares cosechas se atribuyó mayormente al brusco aumento de 20 o/o en el área cosechada. De ahí que, en 1970, la superficie dedicada al cultivo de papa cubría una extensión de aproximadamente 300,000 hectáreas; es decir, 30 o/o de toda la superficie serrana cultivada. En los años posteriores a 1971, el área cosechada disminuyó ligeramente, mientras que los rendimientos aumentaron. De esta manera, se obtuvo aproximadamente una producción de 1.7 millones de toneladas.

La información preliminar sobre la cosecha de 1980 muestra una contracción de la producción de papa en 20 o/o como resultado de sequías y heladas (Fort 1982: 3). Por el contrario, la producción total de papa en 1981 experimentó una recuperación; en este año llegó a 1.7 millones de toneladas frente a 1.4 millones en el año anterior.

En un esfuerzo por explicar las tendencias de la producción de la papa, Hopkins (1981: 180-181) señaló la existencia de una variación en el mismo sentido, tanto de la producción como de los precios relativos de un grupo significativo de productos agrícolas desde 1944 hasta 1969. Asimismo, Teutscher y Tello (1983: 5-6) detectaron una relación cíclica entre la producción nacional de papa y los precios en Lima desde 1958 hasta 1983. Sin embargo, varios autores (Twomey 1972: 68; Alvarez 1980: 58) invalidan este tipo de análisis agregado, porque éste presupone un grado de integración al mercado que es poco realista. Como confirmación de este argumento, Graber (1974: 42) presenta un análisis de correlación entre precios y producción de papa en catorce ciudades que confirma que no todos los mercados están integrados.<sup>3</sup> En consecuencia, para una mejor comprensión de los patrones de producción nacional, es esencial examinar la producción de papa en el nivel regional y en el subregional.

---

3 El estudio de caso por Fonseca (1972) y las comparaciones de precios de Van Liemt (1978: 49-50) corroboran las conclusiones de Graber.

## **(ii) La producción en la sierra**

La producción de papa en la sierra se mantuvo en alrededor de 1.45 millones de toneladas durante casi las tres últimas décadas (Figura II.1). Sin embargo, esta tendencia agregada ocultaba las marcadas diferencias dentro de la región a través del tiempo (Cuadro A.1). Por lo tanto, cada subregión requiere un tratamiento diferenciado.

### **Sierra sur**

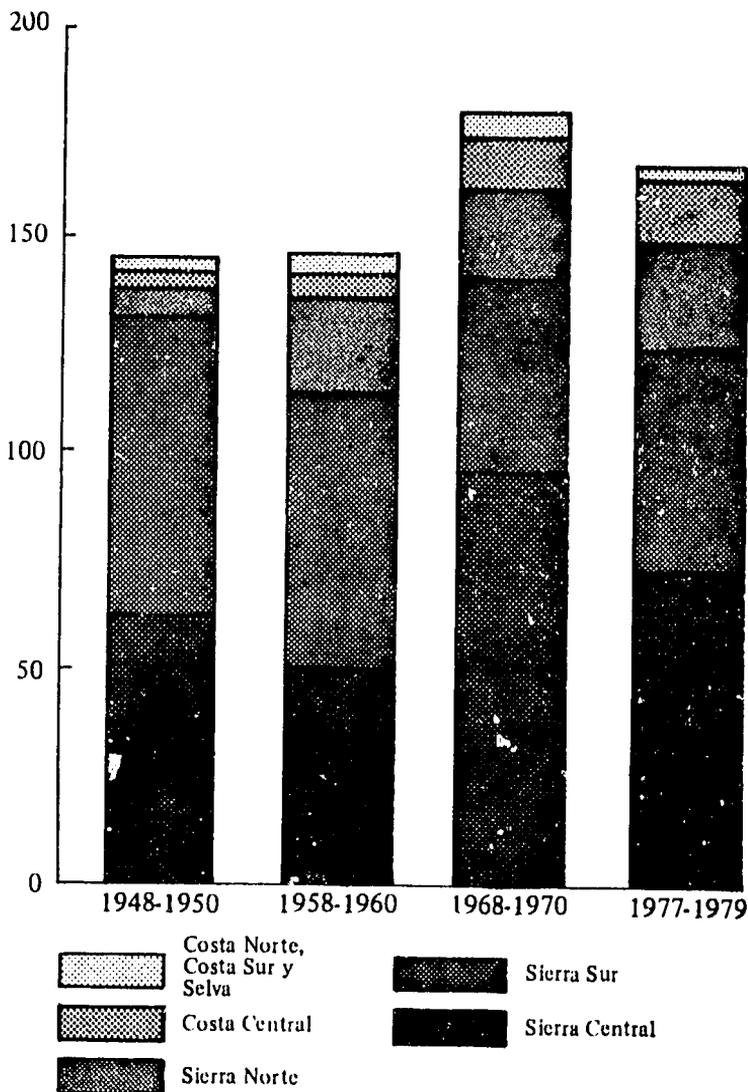
Las tasas de crecimiento de la producción, el área y el rendimiento de papa en la sierra sur alcanzaron un valor ligeramente superior a cero e inclusive por debajo de cero durante casi todas las tres últimas décadas. En consecuencia, la producción de esta región sufrió una disminución en su participación relativa, de 50 o/o del total nacional en el período 1948-1950, a 30 o/o, aproximadamente, para el período 1977-1979 (Figura II.2). Tal comportamiento se puede atribuir a varios factores. En primer lugar, en esta región, miles de pequeños agricultores producen papa en pequeñas parcelas (Franco, Moreno y Alarcón 1983). Más de 40 o/o de los productores de papa de la nación se encuentran concentrados en tan sólo tres departamentos de la sierra sur (Figura II.3). En segundo lugar, gran parte de estos productores cultivan para autoconsumo. El consumo anual per cápita de papa en esta subregión es de más de 200 kilos (Cuadro A.7). Por último, esta subregión se encuentra entre las áreas más empobrecidas (Amat y León y León 1979:30-31), más aisladas geográficamente y más relegadas por los programas del gobierno (Hopkins 1981: 137). Es así que los productores de la sierra sur cuentan con escasos recursos y con pocos incentivos para incrementar su producción.

### **Sierra norte**

Las tendencias de la producción de papa en la sierra norte y centro experimentaron cambios más marcados que en la sierra sur. Durante los años 50, la producción de papa se expandió más rápidamente en la sierra norte que en cualquier otra subregión del país (Cuadro A.1). Graber (1974: 1) atribuye esta rápida expan-

**Figura II.2 Distribución subregional de la producción de la papa, 1948-1979**

Producción (000 t)



Fuente: Cuadro A.1

sión a factores agronómicos mayormente. A fines de la década del 60, la producción de papa en la sierra norte empezó a declinar debido a problemas causados por enfermedades. Esta subregión estuvo luego sometida a una cuarentena que afectó a toda la parte norte del país en 1971 (*Ibid.*). La producción se recuperó brevemente a mediados de la década del 70 y volvió a decaer a fines de la década debido, en parte, a una fuerte y prolongada sequía (Fort 1982: 3). Mientras que la producción en la sierra norte representaba el 5 o/o de la producción nacional en los años 1948-1950, en los años 1977-1979 representó alrededor del 15 o/o del total nacional (Figura II.2).

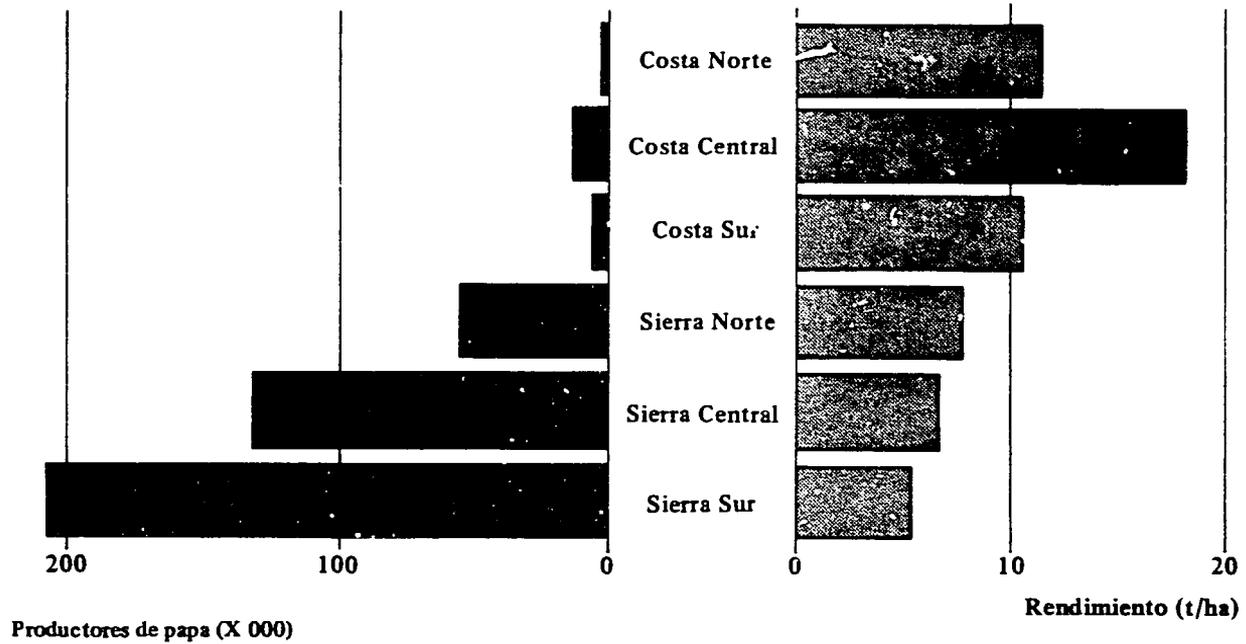
### Sierra central

Las tendencias más desconcertantes de la producción en toda la sierra tuvieron como marco la subregión central durante este período. La producción disminuyó drásticamente en la década del 50, se expandió rápidamente en la década de 1960 y luego disminuyó nuevamente durante la década del 70. Por consiguiente, la tasa de crecimiento de la producción en la sierra central durante las tres últimas décadas alcanzó apenas un 0.6 o/o (Cuadro A.1). La participación de esta subregión en la producción se mantuvo en alrededor de 45 o/o de la producción total nacional (Figura II.2).

La producción se vio afectada negativamente en 1956-1957 por la ausencia de lluvias; asimismo, algunos agricultores se vieron perjudicados por la fluctuación de los precios a principios de la década (IDS 1954:230). A pesar de que ciertas fuentes sugerían que hubo una disminución drástica en la producción de 1959-1960, los datos relativos a los embarques de papa de esta subregión y de los precios en la capital no lo sostienen (Sánchez 1960: 7, 45). Las estadísticas de la producción, una vez corregidas, no muestran aquellas pronunciadas bajas.

Durante la década del 60, el acceso al crédito, el servicio de extensión y los resultados de investigaciones incentivaron a los agricultores, lográndose incrementar el área cosechada y la producción de papa de modo significativo (Fano 1983: 74-75). No obstante, durante la década del 70, la producción de papa en la sierra central volvió a experimentar un descenso y luego se estancó.

Figura II.3 Productores de papa y rendimiento por subregiones



Fuente: Número de productores, Censo Agropecuario 1972; rendimiento, Cuadro A.3

## Los factores que contribuyeron al estancamiento fueron:

- . El alza en los costos de producción para todos los cultivos (Figuroa 1979, Van Liemt 1978: 44) y, en especial, para la papa, las dificultades para obtener crédito agrario oficial (Flores *et al.* 1980: 200) y el riesgo agroclimático (Rice 1974: 316-317).
- . El dismantelamiento del complejo nacional de servicios de extensión e investigación agrícola privó de la asistencia técnica necesaria a los agricultores en general (IBRD 1981: 41), y a los productores de papa, en particular (Flores *et al.* 1980: 211-220).
- . Es probable que los términos desfavorables de intercambio de la papa en la sierra (Martínez y Tealdo 1982: 94-95) afectaron directamente a los agricultores comerciales (Lafosse 1983: 119).

En otras palabras, la producción de papa en la sierra central se redujo en la última década debido al rápido incremento de los costos de producción, a los términos desfavorables de intercambio y a los programas inadecuados para lograr mayor productividad.

Las tendencias de la producción de papa en la costa fueron muy diferentes de las tendencias registradas en la sierra.

### (iii) La producción en la costa

La producción de papa en la costa se incrementó de manera notable en el período comprendido entre 1950 y 1979, debido a una expansión en el área cosechada y a mayores rendimientos (Cuadro A.1 - A.3). Los incrementos más rápidos en la producción ocurrieron durante las dos primeras décadas, durante las cuales las tasas promedio de crecimiento fueron de 9.3 o/o y 7.9 o/o, respectivamente. En la década de 1970, las tasas promedio de crecimiento, área, y, especialmente, rendimientos, experimentaron un fuerte descenso. A pesar de ello, los rendimientos en la costa fueron marcadamente más altos que los de la sierra (Figura II.3). Más aún, durante los treinta últimos años, la pro-

ducción de papa en la costa se elevó de menos del 3 o/o, a más del 10 o/o de la producción nacional (Figura II.2).

Al igual que en la sierra, el crecimiento de la producción en la costa fue bastante desigual. En la costa central, la producción se expandió de manera constante, logrando incrementar su participación de 65 o/o a 90 o/o en el total de la producción regional. Por el contrario, la producción anual de la costa norte se mantuvo a un nivel por debajo de las 5,000 toneladas para la década de 1970 en comparación con las 7,500 toneladas alcanzadas en la primera mitad de la década de 1960. En la costa sur, la producción de papa se expandió rápidamente en el período comprendido entre 1948 y 1960, y logró alcanzar una producción anual promedio de aproximadamente 18,000 toneladas. En años posteriores, los niveles de producción descendieron bruscamente, y la producción se redujo a 15,000 toneladas anuales a fines de la década de 1970.

### Costa central

Aunque en 1929 ya se cultivaba papa en la costa central después de la segunda guerra mundial (Twomey 1972: 14), el rápido incremento de la producción, el área y los rendimientos fue el resultado de una convergencia de factores. A fines de la década del 40 y a principios de la década del 50, la introducción de nuevas variedades de papa de alto rendimiento fue un factor importante (Fano 1983: 74). En esa época, los agricultores comerciales estaban interesados en hallar un cultivo comercial sustitutorio para el algodón. Al contar con una infraestructura de producción (riego, carreteras y telecomunicaciones), un acceso relativamente fácil al crédito y condiciones climatológicas favorables, los agricultores pudieron explotar fácilmente la tecnología mejorada de la papa. Adicionalmente, los agricultores de la costa central estaban en condiciones de abastecer a un mercado urbano cercano, en expansión, en una época del año en que la papa de la sierra era relativamente escasa.

En la década del 70, el crecimiento de la producción de la papa en la costa central se redujo considerablemente. Una razón clave fue la aplicación de la reforma agraria que convirtió las haciendas de la costa en cooperativas de producción, las cuales se vieron afectadas por problemas de gestión. Es probable que las disposiciones del gobierno en cuanto a la producción de alimentos

(leyes de pan llevar) propiciaran que los agricultores cultivaran una mayor cantidad de papa (IBRD 1975, Anexo 6:5). Sin embargo, a las nuevas empresas se les proporcionó poca asistencia técnica para que incrementasen su productividad.

Otros acontecimientos políticos y económicos desalentaron igualmente a los productores de papa en la costa central durante la última década. Las abundantes cosechas, especialmente las logradas en 1970 y 1971, y la caída subsiguiente de los precios al productor (Graber 1974: 55-56) fueron factores de importancia que originaron la reducción del área cultivada y la disminución de la producción en 1972. Al final de la década, los precios desfavorables al productor (*Actualidad Económica del Perú* 1978:10), la eliminación de los subsidios a los fertilizantes (IBRD 1981: 65-66), y las alzas considerables en las tasas de interés de los créditos agrícolas del gobierno, incidieron en la reducción del área cosechada y en el descenso de la producción.<sup>4</sup> A pesar de ello, las tasas anuales de crecimiento, tanto para la producción como para el área de papa en la costa central, sobrepasaron el 3 o/o en la última década (Cuadro A.1 - A.2). Estas tendencias de la producción tuvieron, como veremos a continuación, importantes repercusiones sobre el consumo y sobre la comercialización de la papa.

## 2.2 EL CONSUMO DE LA PAPA

La información sobre el consumo de papa es aún menos abundante que la que existe sobre su producción. No obstante, en las publicaciones existentes se corroboran dos observaciones generales. (Amat y León y Curonisy 1981, MAA-DGC 1979). En primer lugar, el consumo de papa tiene marcadas características regionales en lo que se refiere a la cantidad que se consume, a su tipo y forma. En segundo lugar, los niveles de consumo nacional están sujetos a la influencia del volumen de la producción

---

4 Las estadísticas preliminares del Ministerio de Agricultura comprendidas entre los años 1980 y 1984 muestran que la producción y el área sembrada en la costa central, disminuyeron debido a una serie de factores, entre éstos sobresale el fuerte incremento en los costos de producción. Según los datos en la Agencia de Extensión de Barranca las áreas sembradas de papa en los valles de Supe, Pativilca y Fortaleza disminuyeron de 2,000 hectáreas en 1980 a 700 hectáreas en 1984. Los datos de la oficina del MA para el valle de Cañete indican que el área sembrada disminuyó de 2,700 hectáreas en 1980 a 1,000 hectáreas en 1984.

nacional, aunque no son de ninguna manera idénticos. El uso de la papa como semilla (20 o/o) y las pérdidas por merma en la comercialización (10 o/o) son los factores principales que reducen anualmente la disponibilidad total a 70 o/o de la producción nacional.

### (i) El consumo nacional

Se estima que el consumo nacional per cápita de papa (su disponibilidad) fluctuó entre 85 y 105 kilos desde mediados de la década del 50 hasta principios de la década del 70.<sup>5</sup> Entre 1970 y 1980, el consumo per cápita decayó en forma constante hasta llegar a alrededor de los 60 kilos. Estos niveles de consumo nacional fueron provocados por los cambios anuales en la producción y por el crecimiento constante de la población. Las disminuciones drásticas (1956-1957) y los incrementos (1969-1971) en el consumo per cápita durante este período, correspondieron a fluctuaciones igualmente notables en el total de la producción de papa. De manera similar, el estancamiento o la disminución en la producción de papa y el crecimiento incesante de la población produjeron una caída de 35 o/o en el nivel de disponibilidad per cápita a partir de los años 1969 a 1971. Estimados alternativos de 102 kilos para el período comprendido entre 1960 y 1964 (CONEST-CAR 1969: 27, 88) y de 82 kilos durante el período agosto 1971 - agosto 1972 (Convenio MEI-MA 1975: 21) difieren de los estimados oficiales correspondientes (Cuadro A.6).<sup>6</sup> No obstante, todos los estimados señalan descensos recientes en el consumo nacional de papa. Los datos anuales corregidos muestran una tasa de crecimiento de -2.1 o/o para las dos últimas décadas.

Aunque la evolución reciente de la producción sugiere cambios importantes en el consumo de papa, los datos disponibles indican que la papa conforma aproximadamente 20 o/o de los kilos tota-

---

5 A diferencia de las encuestas sobre el consumo familiar, las cifras del balance que aquí se describe no miden realmente la cantidad de alimentos ingeridos. Por lo tanto, los especialistas prefieren hablar, más bien, de 'disponibilidad' que de 'consumo' al usar este método para estimar el consumo de papa (Poats 1983). Hopkins (1981: 152) cita datos de Rose Ugarte (1945) que calcula el consumo nacional de la papa en 67 kilos en 1943.

6 Adicionalmente, otra fuente (MA-DGAG: 1982: 22) estimaba que el consumo nacional per cápita de papa "... varía entre 98 kilos en las ciudades y 150 kilos en las zonas rurales..." pero no se citan datos u obras consultadas.

les de alimentos, 10 o/o de las calorías y 12 o/o de las proteínas consumidas sobre la base de un promedio diario (Cuadro A.8)<sup>7</sup>. Más aún, comparando el número de kilos promedio consumidos en los años 1943 a 1944 y durante el período agosto 1971 - agosto 1972, la papa mantuvo su sitio: siguió siendo el alimento más importante del país (Hopkins 1981: 154). Dado el papel que desempeña la papa como alimento básico de la dieta nacional, las elasticidades estimadas de los ingresos son generalmente positivas, entre .3 y .5 (Cuadro A.9).

Estos cambios en la cantidad disponible de papa no tuvieron mayores consecuencias sobre su forma de consumo. Los peruanos en general continuaron consumiendo papa en su estado natural, sin ningún procesamiento. Los productos tradicionales procesados, la papa seca y el chuño, no son de importancia nacional (Cuadro A.7). Las industrias de tipo artesanal o las papas fritas importadas, así como las deshidratadas, aparecieron crecientemente en Lima y en ciudades de provincias, pero no constituyen parte importante de la mayoría de dietas familiares. Los precios de la papa, en comparación con los del maíz, no fomentaron su uso industrial para la elaboración de almidón (MA-DGAG 1982: 28-35).

## (ii) El consumo en la sierra

La población en esta región se incrementó lentamente durante las últimas décadas y la producción de la papa no sólo se contrajo, sino que las remesas de papa a la costa también se expandieron. Esto propició la disminución del consumo de papa en la sierra (Cuadro A.13). Un estimado para 1964 calculó el consumo promedio anual per cápita en alrededor de 175 kilos en la sierra (CONESTCAR 1969)<sup>8</sup>. Cifras comparables para el período agos-

7 Estos estimados se refieren al período agosto 1971-agosto 1972. Dada la extraordinaria cosecha de papa en 1971 (Cuadro A.1), no está claro en qué medida la importancia relativa de la papa puede haber sido sobreestimada por la ENCA. Desafortunadamente, los estudios anteriores (Grabber 1974: 20-30; FAO 1977) hacen todos referencia al período comprendido entre 1969 y 1971 en que la producción de papa fue extraordinariamente alta. Los estimados más recientes (MAA-OSEI: 1978b) sólo se ocupan de ciudades principales.

8 Este estimado se derivó en base a datos de CONESTCAR (1969) de la manera siguiente: los estimados de población (*Ibid.*: 15) se dividieron entre el consumo aparente humano directo (*Ibid.*: 76-77) y luego se multiplicaron por los índices regionales del consumo de papa (*Ibid.*: 35).

to 1971 - agosto 1972 muestran que el consumo promedio per cápita de la papa en la sierra fue de alrededor de 130 kilos (Cuadro A.8)<sup>9</sup>. Los alimentos que se producen en la costa, el arroz, por ejemplo, o los que se importan incrementaron su importancia en la dieta familiar en la sierra (Ferroni 1982). Existen dos razones importantes que explican la disminución del consumo de alimentos tradicionales, tales como el de la papa, en la sierra: el limitado apoyo del gobierno en cuanto a obras de infraestructura de mayor envergadura, crédito, investigación y actividades de extensión para la producción regional de alimentos tradicionales, y una política de precios de los alimentos que subsidiaba los cereales importados (Ferroni 1979; Figueroa 1979).

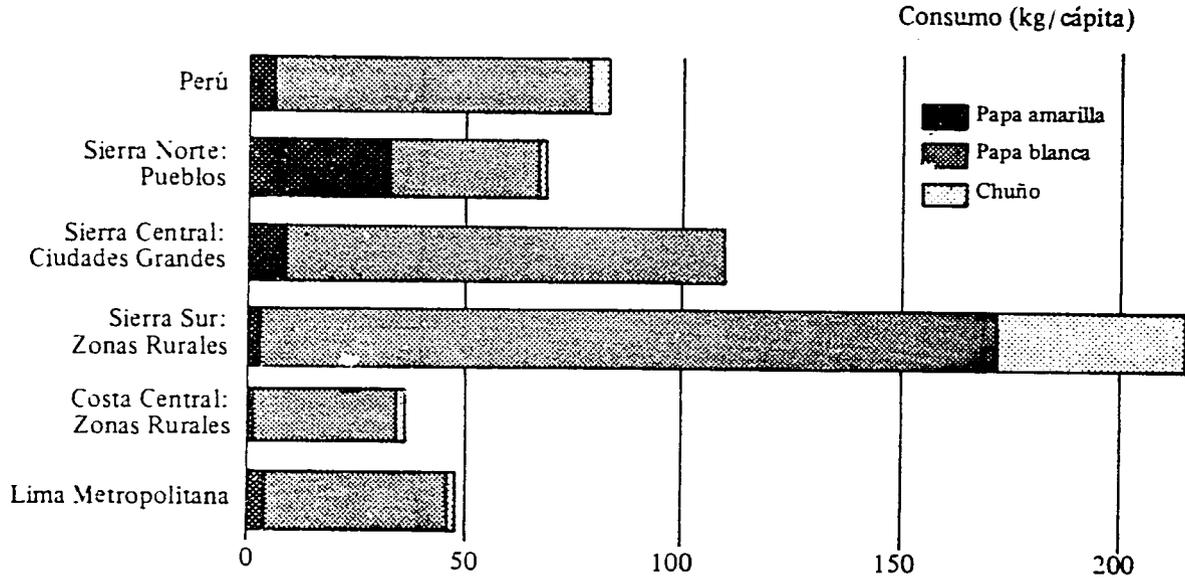
El consumo de la papa en la sierra mantiene su carácter tradicional en dos aspectos: la preferencia por variedades nativas y el consumo de papa procesada. Las variedades nativas siguen siendo un componente del consumo agregado relativamente mucho más importante en la sierra que en cualquier otra región (Figura II.4 y Cuadro A.5). Incluso los productores serranos que se caracterizan por una marcada orientación hacia el mercado continúan cultivando las variedades nativas para su propio consumo (Franco *et al.* 1979: 42-44, 52, 96). Su sabor superior está por encima de cualquier otra consideración.

La papa procesada tradicionalmente también mantiene un importante lugar en la dieta familiar en la sierra (Werge 1979). El chuño representa menos del 6 o/o del consumo nacional de papa, pero constituye el 20 o/o en el ámbito rural de la sierra sur (Figura II.4). Las condiciones agro-climáticas apropiadas para el cultivo y el procesamiento de las variedades amargas y, además, la fuerte orientación de la producción hacia la subsistencia, contribuyen al establecimiento de un patrón regional de consumo de papa claramente diferenciado.

---

9 No existen series anuales del consumo regional de la papa; sólo se cuenta con metas de distribución (MAA-DGC: 1980) y estudios para determinados años. Como indica Hopkins (1981: 150-159), los pocos estudios sobre este aspecto (Rose Ugarate 1945, Collazos *et al.* 1960) no abarcan las mismas zonas geográficas o el mismo producto, ni proporcionan metodologías similares. Así, los resultados de estos estudios deben ser tomados con cautela.

Figura II.4 Consumo anual per cápita de la papa, zonas seleccionadas



Fuente: Cuadro A.7

### (iii) El consumo en la costa

El consumo de papa en la costa ha evolucionado de manera bastante diferente al de la sierra. Las proyecciones de la demanda para el período 1960-1980 predecían que el consumo de papa en la costa experimentaría una expansión tan rápida como la de los demás cereales, tubérculos o cultivos de raíz (CONESTCAR 1969: 84-85). De hecho, las estadísticas disponibles muestran que, a pesar del rápido crecimiento de la población, el consumo per cápita de la papa en la costa experimentó un incremento: de alrededor de 32 kilos en 1964 (v. Nota 7), a aproximadamente 38 kilos durante el período agosto 1971 - agosto 1972 (Cuadro A.8). Las investigaciones llevadas a cabo recientemente en ciudades seleccionadas de la costa también señalan un incremento discreto, pero continuado, en el consumo per cápita de papa (MAA-OSEI 1978b). La propensión a gastar una mayor parte del presupuesto familiar en alimentos, el incremento de la producción regional y la caída de los precios reales de la papa contribuyeron a esta tendencia (Portocarrero y Uribe 1979).<sup>10</sup>

El consumo de la papa en la costa difiere del de la sierra en otros dos aspectos:

En primer lugar, el precio —antes que el sabor— ha tenido mayor impacto sobre los hábitos costeros de consumo. Por lo tanto, con excepción de la costa norte, las variedades híbridas han sobrepasado a las nativas en la dieta familiar desde hace ya un tiempo (Sánchez 1960: 7; Graber 1974: 36).

En segundo lugar, en la costa se consume muy poca papa procesada (Figura II.4). Las cantidades insignificantes de chuño y de papa seca que se comercializan en los mercados de la costa se suelen consumir en ocasiones especiales (Werge 1979).

Como reacción a los menores precios a causa de la reducción de los aranceles decretada por el último gobierno, algunos consumidores de mayores recursos compran papa procesada importada. Sin embargo, la gran mayoría de los consumidores sigue consumiendo la papa fresca peruana por su bajo precio, su disponibilidad y su calidad culinaria superior.

Además de los movimientos demográficos regionales, de las diferencias en el poder adquisitivo y de las variaciones en la produc-

10 El capítulo VI contiene un examen de las tendencias del consumo de papa en Lima Metropolitana.

ción, el consumo de la papa se vio afectado por la evolución de su comercialización.

### 2.3 LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA

La producción nacional de papa llegó a tener una mayor orientación hacia el mercado a medida que fue disminuyendo la importancia relativa de las regiones de subsistencia, por ejemplo, la de la sierra sur (Figura II.2). Como la red de carreteras mejoraba y se extendía, el comercio, tanto intrarregional como interregional, se iba expandiendo. El crecimiento de la demanda urbana y el volumen del comercio propiciaron varias medidas oficiales encaminadas a mejorar los canales de distribución; éstas no obtuvieron, sin embargo, mayores resultados.

#### (i) La comercialización nacional

Durante las tres últimas décadas, el Perú no ha exportado ni importado gran cantidad de papa (Cuadro A.6).<sup>11</sup> La considerable producción de los países vecinos no hizo necesaria la exportación de papa peruana (CIP 1982). El costo de los fletes y las restricciones comerciales desalentaron los embarques de papa entre mercados más alejados (Twomey 1972: 68). En consecuencia, la venta de papa peruana se restringió al mercado interno.

Durante este mismo período, la papa dejó de ser un cultivo principalmente de subsistencia y se convirtió en un producto agrícola cada vez más comercial.<sup>12</sup> Samaniego (1980: 228) cita el uso creciente del crédito de producción para el cultivo de papa como un indicador de esa tendencia. La creciente importancia de la producción comercial en la costa central es otra característica importante (Figura II.2). Las estadísticas relativas a embarques

---

11 Unos pocos estudios analizan brevemente el comercio de la papa con Bolivia (Wales y Preston 1972) y Chile (Graber 1974: 6).

12 No existen estadísticas anuales sobre los excedentes del mercado de la papa. Flores *et al.* (1980:59) calculan que cerca del 40 o/o de la producción nacional de la papa fue de subsistencia, 30 o/o para el intercambio tradicional y 30 o/o para el mercado en 1977. Watson *et al.* (1976: 232-235) estiman que el 46 o/o de la producción nacional de la papa se destinó al autoconsumo, 10 o/o fue para semilla y 44 o/o para venta. Sin embargo, ambos conjuntos de cifras son, esencialmente, conjeturas elaboradas.

de papa a Lima comprueban que se está comercializando un porcentaje cada vez mayor de la producción nacional de papa. Ha surgido, asimismo, un patrón interregional bien definido de comercialización (Cuadro A.14).

En la sierra se cosecha papa en casi todos los meses del año (Cuadro A.4), pero la mayor cantidad de papa se cosecha y domina los canales de distribución nacional durante los meses de enero a junio (Sánchez 1960: 59-64; Graber 1974: 38; MAA-DGC: 1980). En estos meses, los productores de la sierra envían tanto papa que será empleada como semilla, como papa que se destinará al consumo, a los mercados de todo el país (Mapa II.2). Por otro lado, los productores de la costa envían su producción a los mercados durante los meses de julio a diciembre.

## (ii) La comercialización en la sierra

La comercialización de la papa en la sierra central presenta, desde fines de la década del 40, tres tendencias:<sup>13</sup>

En primer lugar, el comercio de la papa ha experimentado un incremento tanto en términos absolutos como en el porcentaje correspondiente a la producción regional. Durante la última década, los datos disponibles parecen mostrar que los embarques de papa de la sierra central a Lima se incrementaron a medida que descendía la producción regional (Cuadros A.1 y A.13).

En segundo lugar, el empleo de vehículos de mayor capacidad para el traslado de papa y otros productos constituyó una revolución en el transporte.<sup>14</sup> La papa que antes se embarcaba a Lima por tren o en vehículos de menor tamaño con motor a gasolina (Sánchez 1960; CONAP 1967: 102-104) se transporta actualmente en grandes camiones, generalmente de tipo diesel (Scott 1982).

En tercer lugar, la urbanización de la sierra central propició la proliferación de mercados diarios y ferias semanales dentro de la misma región (v., p.ej., Uribe 1979). Cinco departamentos

13 Sobre estudios de comercialización en la sierra y norte, v.: Wales y Preston (1972), Appleby (1976), Fernández Baca (1978), *Star* (1981: 29-39), Orcocohuaranca (1982); Franco, Moreno y Alarcón (1983), Quiroz (1983), Cuba (1983) y Acevedo (1976), Neco H. *et al.* (1978), Pontoni (1982), Vilca y Auroi (1984: 4-7) y Manzaneda (1985) respectivamente.

14 Otra modificación fue el reemplazo de sacos de yute (Sánchez 1960: 29) por sacos de plástico.

principales de la sierra central, que en 1961 contaban, en conjunto, con un tercio de población urbana y dos tercios de población rural, en 1981 presentaban 50 o/o de población urbana y 50 o/o de población rural (INE 1981: 45).<sup>15</sup> Como resultado, las ciudades y los pueblos que antes eran puntos principales de acopio para los embarques a la costa se convirtieron también en importantes centros de comercio intraregional y en mercados importantes en sí mismos.<sup>16</sup>

En consecuencia, la comercialización de la papa en la sierra se caracterizó por los crecientes volúmenes del comercio, la importancia cada vez mayor de la producción comercial, el perfeccionamiento técnico de los sistemas de transporte y la proliferación de mercados locales para abastecer la demanda de los consumidores del área. La comercialización de la papa en la costa evolucionó de manera bastante diferente.

### (iii) La comercialización en la costa

La producción de papa en la costa siempre se caracterizó por su orientación hacia el mercado. Desde fines de la década del 40, la producción de papa de esta región se cosechaba para la venta; y, en 1950, ya constituía más de la mitad del total de papa que se consumía en la capital (Sánchez 1960: 62-65). Durante los veinte años que siguieron, este porcentaje casi no sufrió alteración alguna (Cuadro A.13).<sup>17</sup>

A medida que la reforma agraria transformaba las haciendas de la costa en cooperativas, las fincas familiares pequeñas y medianas incrementaron su producción de papa y elevaron el volumen de sus embarques a Lima.

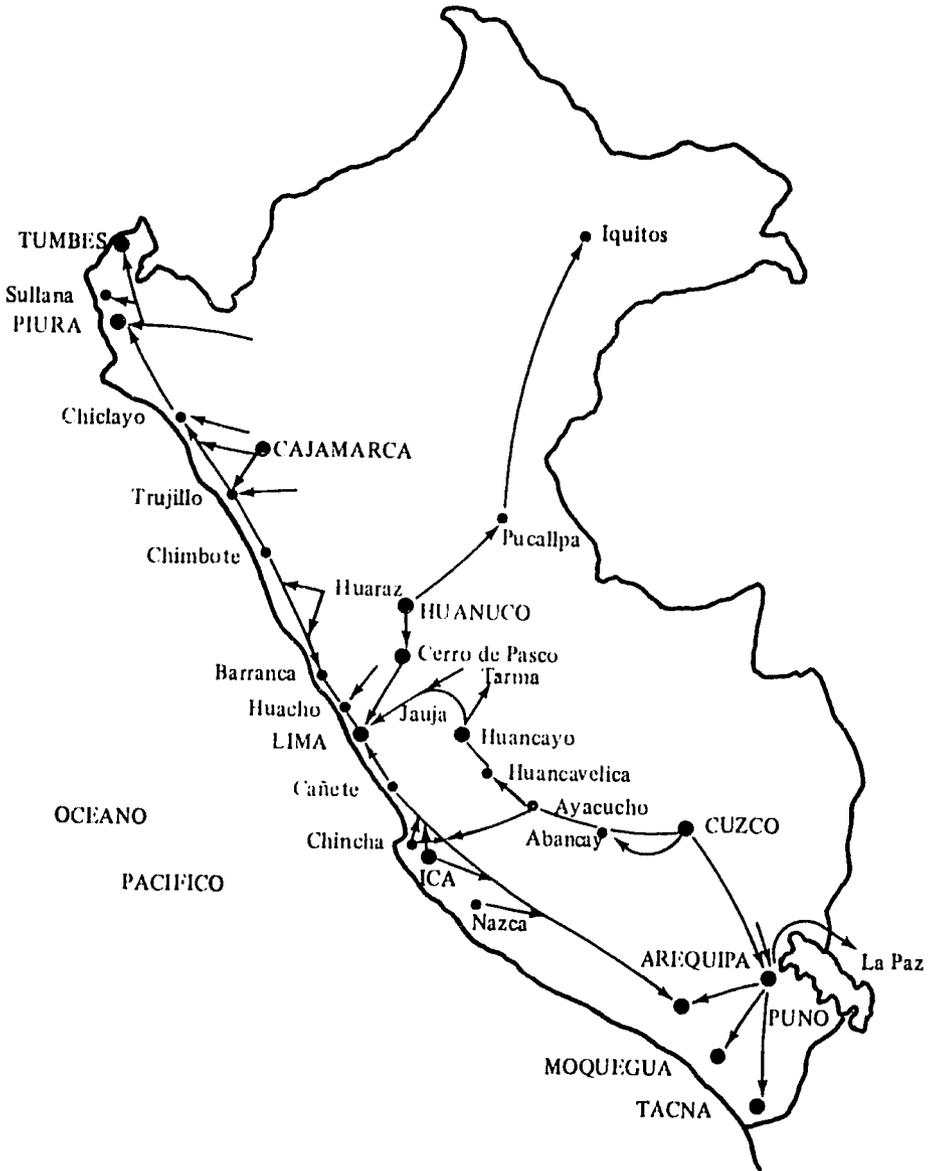
---

15 Los departamentos fueron: Ancash, Huancavelica, Huánuco, Junín y Pasco.

16 Sánchez (1960:40) indica que ya en 1955 se embarcaban anualmente por tren entre 100 y 300 toneladas de papa.

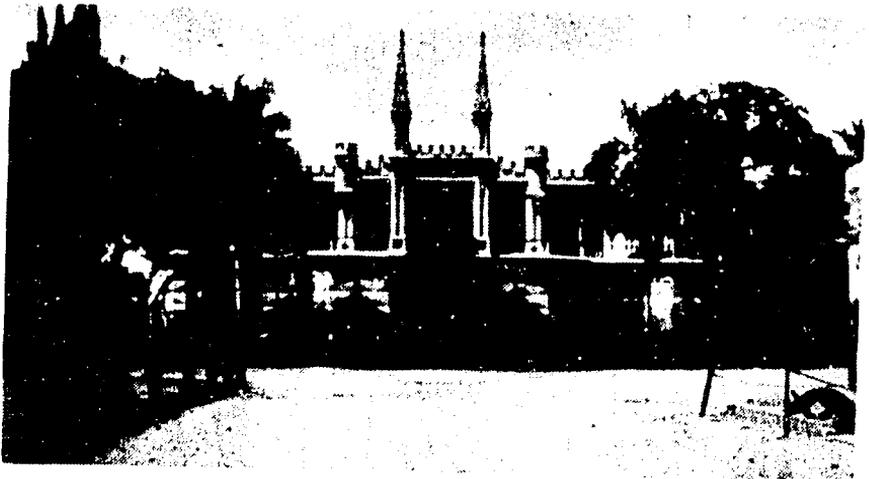
17 Sin embargo los datos preliminares de abastecimiento de papa a Lima por regiones durante el período julio a diciembre de los últimos cinco años muestran un decrecimiento en la parte correspondiente a la costa. Según las estadísticas de la Región Agraria VI, en 1980 el 80 o/o de la papa que llegaba a Lima era suministrada por valles costeros mientras que sólo un 20 o/o era suministrada por valles serranos. En 1984, la papa proveniente de valles de la costa disminuyó al 53 o/o y el porcentaje proveniente de valles de la sierra se incrementó a un 47 o/o.

Mapa II.2 Perú: Flujos de mercadeo de papa





*Uso de la chaquitacla en terrenos con pendiente en la sierra.*



*Entrada de una hacienda transformada en cooperativa de producción en Cañete*



*Elaboración de chuño en la sierra.*

## Los programas de comercialización del gobierno

A medida que aumentaba el volumen del comercio de papa y la dependencia alimenticia de las ciudades respecto de los envíos regionales se hacía cada vez mayor, se propusieron varias reformas para elevar el nivel de eficiencia de la comercialización y reducir las presuntas ganancias exorbitantes de los intermediarios (IDS 1954: 160-161, 183-184; Shepherd *et al.* 1969; Bustamante y Williams y Asociados 1972; Watson 1975). La mayoría de los programas posteriores no lograron los fines que tuvieron en mente quienes los diseñaron. Las iniciativas adoptadas por el gobierno durante las dos últimas décadas incluían una reglamentación de la producción, el establecimiento de precios topes, compras oficiales de papa, programas de almacenamiento, fletes reglamentarios, leyes contra la especulación y el acaparamiento; y, reglamentación de los márgenes de comercialización.<sup>18</sup> Se pensaba que esas iniciativas permitirían elevar los precios al productor y reducir los precios al consumidor sin que esto implicara cambios fundamentales en la oferta y en la demanda de alimentos (Cleaves y Scurrah 1980: 208-209); el supuesto era que los canales de distribución de papa eran desorganizados, carecían de eficiencia y estaban dominados por los intermediarios.

La responsabilidad de la administración de estos programas recayó conjuntamente sobre las autoridades nacionales, regionales y locales; y su aplicación resultó a menudo difícil (Graber 1974: 57-58; Alvarez 1980: 41-45). El personal del gobierno solía carecer de experiencia, de información, de incentivos y de recursos para lograr los objetivos del programa. Por ejemplo, los precios de la papa eran difíciles de controlar, porque, a diferencia del trigo o del arroz, el gobierno nunca adquirió (ni importó) una cantidad apreciable de papa (Heredia 1980). Tuvo mayor importancia el hecho de que los intereses de varios de los grupos participantes divergían frecuentemente. Por ejemplo, en épocas de escasez local, las autoridades municipales solían imponer el control de precios y restringían los embarques con destino a otras regiones para asegurar un adecuado abastecimiento de papa en su zona. Estas medidas beneficiaban a los consumidores locales, pero perju-

18 Díaz (1980: 125-135) presenta una lista parcial de leyes para el período comprendido entre 1969 y 1977 y Merino Reyna (1982) examina brevemente las medidas puestas en marcha en la década del 70.

dicaban a los productores y a los consumidores de otras zonas (Scott 1981: 44). Debido a la presión de los grupos cuyos intereses se veían afectados, las intervenciones públicas eran efímeras y solían ejecutarse a medias. Por consiguiente, los productores, los transportistas y los intermediarios siguieron tomando, en los campos y mercados del país, la mayor parte de las decisiones sobre la comercialización de la papa.

Hacia fines de la década del 70, muchas de estas medidas fueron revocadas o abandonadas por problemas administrativos y de ejecución. Una de ellas fue la disolución de los comités encargados de reglamentar los precios y los márgenes de comercialización. Dichos foros no podían funcionar debido a los escasos recursos humanos y financieros disponibles y al marco institucional dentro del cual se insertaban (Alvarez 1980: 46). En consecuencia, los precios de la papa dejaron de estar sujetos a reglamentación.

Sin embargo, en ciertas ocasiones, en épocas de escasez, se volvieron a imponer arbitrariamente los precios topes (Orden *et al.* 1982: 45; MA-INIPA 1983: 5). De manera similar, las adquisiciones de papa efectuadas por las empresas estatales, directamente de los productores en su inicio, se convirtieron posteriormente en compras regulares hechas a los mayoristas ya establecidos. La adquisición directa y el programa de almacenamiento resultaron inoperantes por el exceso de capacidad y debido a dificultades administrativas y financieras (Werge 1977: 30). En 1980, se construyeron nuevas instalaciones de almacenamiento de propiedad estatal que permanecieron vacías durante las cosechas sucesivas de papa.

## 2.4 A MANERA DE BALANCE

La comparación de las estadísticas de la producción nacional de papa entre comienzos de la década del 50 y fines de la del 70 sugiere, a primera vista, un estancamiento de la producción. Esta observación no es exacta, ya que la producción nacional de papa experimentó una serie de altibajos. Después de una producción sin precedentes en 1970, la producción nacional de papa decayó durante los diez años siguientes. Este reciente descenso ha concitado una creciente atención pública y la preocupación oficial.

Las tendencias de la producción nacional de papa ocultaron las tendencias marcadamente divergentes entre la sierra y la cos-

ta y dentro de ambas regiones. A medida que la producción en la sierra norte se expandía en las décadas del 50 y del 70, la producción en la sierra central decaía. En la década del 60, ocurrió lo contrario. En la costa, la expansión fue especialmente notable en la subregión central. La producción en las zonas de producción de la costa norte y sur tuvo un comportamiento bastante irregular. Como resultado, la producción de papa en la costa se expandió de menos del 3 o/o a más del 10 o/o de la producción nacional.

Se puede establecer un paralelo bastante preciso entre los cambios en el consumo nacional anual y los movimientos en la producción nacional de papa. La disponibilidad per cápita de papa se mantuvo entre 85 y 105 kilos hasta principios de la década del 70, pero el crecimiento de la población y la estabilidad de la producción durante la última década arrojó como resultado una disminución en la disponibilidad de papa, que se redujo a 60 kilos per cápita.

Las tendencias nacionales no permiten apreciar las profundas diferencias en los patrones regionales de consumo. La papa procesada tradicionalmente y las variedades nativas son de mayor importancia en la sierra que en la costa. El consumo promedio de papa en la sierra disminuyó a medida que el de la costa se elevaba ligeramente.

Durante los últimos treinta años, el volumen de venta de la papa se incrementó considerablemente y los excedentes comerciales se incrementaron marcadamente como porcentaje de la producción nacional. La papa, por lo tanto, dejó de ser un cultivo mayormente de subsistencia y se convirtió en un cultivo cada vez más comercial.

Como resultado de la caída de la producción per cápita y la creciente demanda urbana de alimentos, varias medidas del gobierno estuvieron encaminadas a mejorar la comercialización de los cultivos alimenticios nacionales, incluyendo el de la papa. Los logros limitados de estas iniciativas plantearon interrogantes sobre supuestos muy difundidos acerca de las características de la producción, el consumo y la comercialización de la papa. Paradójicamente, existen pocos estudios detallados que tengan como tema principal alguno de los tres fenómenos señalados. Sin embargo, el análisis efectuado en este capítulo induce a señalar que la producción, el consumo y la distribución de la papa se caracterizan por su disparidad regional.

## CAPITULO III

### 3. LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN EL VALLE DEL MANTARO<sup>1</sup>

#### Introducción

Los investigadores y las autoridades oficiales suelen caracterizar la comercialización en la sierra como una actividad en la que miles de productores de subsistencia venden sus limitados excedentes a través de un único y caótico canal de comercialización que les reporta precios bajos fijados por los intermediarios.

El primer capítulo cuestiona inicialmente esta caracterización señalando la falta de investigación, las inconsistencias de las escasas pruebas y las afirmaciones generales de las publicaciones sobre este tema. El capítulo II sugería, además, que, en el caso de la papa, los cambios estructurales en la producción, el consumo y la comercialización también plantean dudas sobre esa difundida concepción.

En el capítulo III, se expone desde una perspectiva microeconómica, una apreciación del consenso que existe en torno a la comercialización nacional de alimentos, analizando los patrones de comercialización que actualmente se advierten en el Valle del

---

<sup>1</sup> Este capítulo se basa en el trabajo de campo realizado en el Valle del Mantaro y en la ciudad de Lima entre los meses de agosto de 1978 y marzo de 1980.

Mantaro<sup>2</sup>. Al estudiar la producción y la distribución de la papa, este capítulo se ocupa —simultáneamente— de la organización del comercio rural, de los márgenes de la comercialización y de los fletes en el valle.

### 3.1 LOS PRODUCTORES DE PAPA

Un mejor análisis de la función de la comercialización de papa en el Valle del Mantaro debe partir necesariamente de un estudio a nivel de finca, por tres razones.

Como se ha visto en el capítulo anterior, los cambios que se producen en la organización de la producción tienden a reflejarse en el tiempo en la organización de la comercialización. En el Valle del Mantaro, la producción de papa disminuyó drásticamente en la última década (Fano 1983: 105) debido, entre otros factores, a los crecientes costos de la producción. Los pequeños productores se dedicaron, en su mayoría, a reducir el área destinada al cultivo de papa, mientras que emergían, durante la década del 70, una serie de grandes agricultores comerciales (Horton *et al.* 1980: 36).

La segunda razón es que los motivos por los cuales los productores siembran papa tienen repercusiones importantes sobre la comercialización. Los productores de autoconsumo realizan sus ventas según las necesidades de la familia y, generalmente, a personas locales (comerciantes, consumidores o productores) que puedan cancelar sus compras al contado. Los agricultores comerciales venden grandes volúmenes de papa para maximizar sus beneficios económicos y, generalmente, sus compradores son los mayoristas de las ciudades principales.

---

2 Una bibliografía selecta de estudios socioeconómicos sobre la papa realizados en el Valle del Mantaro por disciplina incluye: ecología y sistemas agrícolas, IDS (1954: 1-82), Mayer (1979), Rhoades (1981) y Rhoades y Recharte (1982); producción de la semilla de papa, Franco *et al.* (1979: 54-63), Breña (1980), Monares (1981: 97-152), Franco, Vilca y Niño (1983), Auroi y Vilca (1984a); producción de la papa consumo, Ninahuamán (1972), MAA-OSEI (1978a), Franco *et al.* (1979), Benavides (1981), Flores *et al.* (1980), Horton *et al.* (1980), Scott (1981: 79-104), Fano (1983), Cotlear (1984), y Gómez (1985); utilización poscosecha, Werge (1977, 1979) y Benavides, Rhoades y Recharte (1982); y, distribución, IDS (1954: 159-160), Sánchez (1960: 74-81), Barkle (1967), Graber (1974), Scott (1979); 1981: 135-157, 180-207; 1982; 1983), Jada (1982), Gómez (1985: 111-118, 195-200), y Marzaneda (1985).

En tercer lugar, los costos de producción (y, por lo tanto, los ingresos netos) varían según el tipo de productor. La consideración de los costos de producción ayuda a un mejor análisis comparado de los ingresos obtenidos en la comercialización por los productores, los transportistas y los mayoristas de Lima. En este sentido, algunos agricultores podrían obtener bajos ingresos netos en la producción --incluso negativos-- en razón de sus costos unitarios de producción relativamente altos. De esa manera, los ingresos bajos por la producción de la papa para esos productores pueden deberse más a restricciones en la producción que a restricciones en la comercialización.

### (i) Los tipos de productores<sup>3</sup>

Desde la perspectiva de la comercialización, se pueden distinguir tres tipos de productores en el Valle del Mantaro a fines de la última década (Cuadro III.1).

El tipo más numeroso (aproximadamente el 90 o/o de los agricultores de papa del valle) son los que pertenecen a la categoría de “pequeños” productores. Se les dice “pequeños” porque cultivan y venden pocas cantidades de papa y porque el área que destinan a su cultivo es también más reducida, ya que es inferior a tres cuartos de hectárea. Más aún, cultivan la papa en combinación con varios otros cultivos alimenticios en numerosas parcelas pequeñas. Sus modestas cosechas de papa se orientan principalmente a cubrir un nivel de subsistencia y los excedentes comerciales conforman un pequeño porcentaje de su producción total.

El tipo de productor de papa más impresionante, en términos de excedentes comerciales, es el de la categoría “grande”, que abarca a alrededor del 1 o/o de los agricultores de papa del valle. Los agricultores que pertenecen a esta categoría se caracterizan por especializarse en la siembra y venta de grandes cantidades de este cultivo.

Entre los “pequeños” y los “grandes” productores, se encuentra un tercer tipo de productor que cultiva entre 0.75 y 3 hectáreas de papa, además de otros cultivos de subsistencia. Aunque

3 En el Apéndice Uno se explican los procedimientos empleados para identificar los tipos de productores. Mayer (1979) presenta un análisis detallado de los patrones de uso de la tierra de todos los agricultores del valle.

estos productores venden un porcentaje significativo de la papa que cosechan son "medianos" en el sentido de que producen y comercializan cantidades intermedias de papa. Cerca del 10 o/o de los productores de papa del Valle del Mantaro pertenece a esa categoría.

Además del área destinada al cultivo de papa y de la orientación del mercado, los costos de producción también establecen una diferenciación entre productores en el Valle del Mantaro.

**Cuadro III.1**  
**Características de los productores de papa del Valle del Mantaro, 1979<sup>1</sup>**

Característica	Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Grande
Área de papa	menos de .75 ha.	.75-3 ha.	3-100 ha.
Tipo de producción	Agricultura mixta	Papa consumo combinada con unos cuantos otros cultivos	Especializado en la producción de semilla y papa consumo
Propósito principal de la producción de papa	Subsistencia	Obtención de utilidades	Obtención de utilidades
Porcentaje de estimado de todos los productores de papa <sup>2</sup>	90	10	1
Número de productores entrevistados	29	14	10

<sup>1</sup> Las definiciones y el número de productores entrevistados son utilizados en todos los demás cuadros del capítulo III.

<sup>2</sup> Basado en Franco *et al.* 1979 y en el Apéndice Uno.

Fuente: Preparado para este estudio.

## (ii) Los costos de producción

Los costos promedio para la producción de 100 kilos, o un saco, de papa blanca varían considerablemente entre los diferentes tipos de productores (Cuadro III.2). El examen de estos datos revela dos tendencias muy claras. En primer lugar, las cuatro categorías generales de costos (mano de obra, tracción, semilla y fertilizantes) cubren cerca del 80 o/o de los costos totales de producción. Se puede observar, en cada categoría, que los pequeños productores tienden a utilizar insumos cada vez más tradicionales (p. ej. mano de obra familiar y tracción animal) mientras que los grandes productores utilizan insumos cada vez más modernos.

La segunda tendencia que se advierte es que los costos promedio unitarios son más bajos para los grandes productores y más altos para los pequeños productores.<sup>4</sup> Es decir, el costo de producir en una hectárea de papa podría ser más alto para un gran productor pero sus costos por unidad —por kilo de papa cosechada— tenderán a ser más bajos.

Elementos tales como el empleo de insumos, el acceso al crédito y la escala de las operaciones agrícolas contribuyen a poner de relieve estas diferencias. El siguiente análisis se ocupa separadamente de cada uno de ellos para clarificar de qué manera diferencian a los productores. Debe señalarse que estos elementos no sólo ejercen influencia sobre los costos de producción, sino que también ayudan a determinar los ingresos netos de los diferentes tipos de productores.

### El uso de insumos

El tipo y la calidad de los insumos físicos de la producción, tales como la semilla y los fertilizantes, son los que afectan, quizás de forma más directa, los costos de producción.<sup>5</sup> Los diferen-

4 Este estudio valorizó todos los insumos (comprados y no comprados) a precios de mercado. Se adoptó este procedimiento debido a que existía un mercado para todos los insumos, a que los agricultores conocían los precios respectivos y a que estos precios parecían razonables. Cualquier otro procedimiento elegido hubiese sido sumamente subjetivo.

5 Debido a la inflación, el precio de los insumos se incrementó considerablemente durante el cultivo del año 1978/1979. Sin embargo, los precios se mantuvieron inalterados en cualquier momento de ese período cualquiera que fuese la cantidad adquirida.

tes tipos de productores en el valle usan los mismos insumos; sin embargo, las cantidades empleadas varían considerablemente. Los grandes agricultores, en particular, usan más semilla y más fertilizante por hectárea que los pequeños agricultores (Scott 1981: 84-90), pero una menor cantidad por cada 100 kilos de papa producida. Esto sugiere que los grandes productores tienen costos más bajos, debido , en parte, a que alcanzan un nivel de insumos en el que éstos se transforman en producción a una tasa más productiva.

Cuadro III. 2  
Costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979

Tipo de Insumo	Soles			o/o		
	Tipo de Productor			Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Grande	Pequeño	Mediano	Grande
Mano de obra familiar	738	475	38	25	21	3
Mano de obra contratada	198	145	213	8	10	13
Tracción animal	256	129	25	10	7	1
Tractor	47	68	211	2	5	15
Semilla	526	346	422	19	19	27
Fertilizantes químicos	223	273	183	9	15	12
Estiércol	340	185	125	13	9	7
Pesticidas líquidos	43	38	45	1	2	3
Pesticidas sólidos	148	104	142	7	5	9
Tierra	164	62	35	6	4	2
Interés	0	61	97	0	2	6
Otros	35	21	47	0	0	2
<b>Total</b>	<b>2716</b>	<b>1910</b>	<b>1582</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Desviación estándar<sup>1</sup>      2778      1738      516

1 Las cifras de desviación estándar se calcularon tomando en cuenta la totalidad de los agricultores de cada grupo. Un examen de homogeneidad de varianzas mostró una diferencia significativa entre los costos de los tres grupos.

Fuente: Encuesta en finca para este estudio.

Las diferencias en el uso de insumos entre los tipos de productores es, en parte, una función del acceso al crédito y del comportamiento frente al riesgo. Casi el 100 por ciento de los grandes productores que fueron entrevistados en este estudio habían recibido préstamos para el cultivo de papa. Por lo tanto, los grandes productores se encontraban en mejores condiciones para adquirir insumos adicionales, al contar con la financiación necesaria. En contraste, sólo un tercio de los agricultores medianos habían recibido préstamos y ninguno de los pequeños agricultores recibió préstamo alguno.<sup>6</sup>

En efecto, el Banco Agrario en Huancayo concede pocos préstamos a los productores que tienen menos de una hectárea por cultivo, por lo que la gran mayoría de estos agricultores de papa se ven imposibilitados de aspirar a estos créditos agrícolas.<sup>7</sup> Sin embargo, ésta no parece ser la razón principal por la que los pequeños productores no obtuvieron dichos préstamos para comprar más insumos. Parecería, más bien, que se muestran reacios a asumir el riesgo que el préstamo supone. De esta manera, rara vez solicitan préstamos y, en caso de hacerlo, la mayor parte de esos "préstamos" son adelantos sin interés facilitados por otros miembros de la familia (v. también, Gómez 1985: 48-50). Tan sólo un productor de los entrevistados en el Valle del Mantaro para este estudio había recibido crédito de un mayorista de Lima para cubrir sus costos de producción.<sup>8</sup>

Las tierras, por su ubicación y su tamaño, constituyen otro factor que contribuye a diferenciar a los productores de papa en el Valle del Mantaro y que genera ventajas para el gran agricultor.

6 Corroboran este planteamiento Flores *et al.* (1980: 200-203). Señalan una creciente concentración del crédito para la producción de la papa entre los grandes productores del Valle del Mantaro durante la década del 70.

7 El acceso de los pequeños agricultores al crédito de producción de papa en el Valle del Mantaro (IDS 1954: 230-235; Scott 1979) no es un problema nuevo. Al ser entrevistados, los funcionarios a cargo de los créditos en la sucursal del Banco Agrario en Huancayo, no establecieron claramente si el mínimo de hectáreas estaba fijado por una disposición oficial o si simplemente se exigía como procedimiento usual. Sin embargo, el crédito de producción y el riesgo financiero asumieron una creciente importancia a medida que los costos de producción por hectárea se fueron elevando rápidamente y al tener la papa costos más altos que los demás cultivos alimenticios en el valle (Horton *et al.* 1980: 66).

8 Medina *et al.* (1974: 49) también hallaron que los mayoristas de Lima realizaban menos del 10 o/o de sus adquisiciones de tubérculos a través del financiamiento de la producción. Pontoni (1982: 90) informa de resultados similares en los comerciantes de la sierra norte.

Se pueden atribuir principalmente dos factores a estas ventajas.

Contar con campos grandes de papa diseminados en distintos lugares permite contrarrestar los riesgos agronómicos y los perjuicios que las inclemencias del clima suelen ocasionar en las cosechas de papa.

El segundo factor es que la ubicación de las propiedades de los grandes agricultores en el piso fértil del valle permite que se cultive en extensiones relativamente planas. De este modo, sus campos están menos propensos a la erosión, corren un menor riesgo de heladas y se encuentran en mejores condiciones para una producción mecanizada. En promedio, los grandes productores cultivan más parcelas irrigadas (2.7 ha.) que los medianos o pequeños agricultores (1.0 y 0.5 ha. respectivamente). Este factor les brinda la oportunidad de no estar sujetos a los patrones caprichosos de las precipitaciones pluviales de la región.<sup>9</sup>

### Las economías de escala

Los datos de producción indican que los costos de producción por 100 kilos están en relación inversa al área de papa (Cuadro III.2). Con los datos disponibles, no es posible demostrar definitivamente la existencia de tal relación, pero varios factores confirman la relación entre ciertas economías de escala y la producción de papa en determinadas zonas del Valle del Mantaro.<sup>10</sup>

Existen distintos factores que contribuyen a la disminución de los costos de los productores de papa a gran escala:

- 
- 9 El promedio de las precipitaciones pluviales anuales en el piso del valle fue de 735 mm entre 1922 y 1977, con una desviación normal de 109 mm. Aunque las precipitaciones se presentaron mayormente entre octubre y abril, la distribución de la lluvia dentro del año también puede cambiar espectacularmente de año en año (Scott 1981: 196-198) y puede tener repercusiones serias sobre la producción de la papa (Horton *et al.* 1980: 13).
- 10 Caballero (1981: 188-193) subraya las dificultades de evaluar la existencia de tal relación; sin embargo, los datos del costo de producción en Horton *et al.* (1980) para el año agrícola 1977/78 convertidos del costo por hectáreas al costo por 100 kilos, también confirman la argumentación sobre las economías de escala que aquí se presenta. Más aún, las conclusiones de Horton *et al.* se basan en un cálculo más detallado de los costos de los distintos tipos de productor que en el método analizado en este estudio. Los estimados de los costos de producción de la papa que presenta MAA-OSEI (1978a: 55-63) proporcionan resultados mixtos en lo que respecta a las economías de escala. Los resultados de Gómez (1985: 198-199) sugieren que existen economías de escala solo para la zona baja.

– La mayor especialización: la agricultura es la actividad principal y, en ese sentido, la fuente de ingresos primordial de los grandes productores. Estos concentran una mayor proporción de su tierra de cultivo en este producto y cultivan un menor número de variedades.<sup>11</sup> Al dedicarse casi con exclusividad a este cultivo elevan su eficiencia en la asignación de mano de obra, la utilización de fertilizantes y la identificación y el control de enfermedades;

– El empleo de tractores y otro equipo: los grandes productores tienen la posibilidad de adquirir maquinaria por la extensión y la llanura de sus terrenos (Mayer 1979: 94). La gran mayoría de ellos son dueños de su propia maquinaria lo que les permite realizar labores agrícolas en base a una mayor cronometría;

– La disponibilidad de servicios de un personal técnico propio: el contar con este tipo de servicios en el lugar y el momento que lo requieren permite lograr ciertas economías en la administración de la producción;

– Las dimensiones de los campos de papa constituyen también otro factor que contribuye a las economías de escala. Los pequeños productores siembran la papa en parcelas de 1,500 metros cuadrados aproximadamente, mientras que los medianos y grandes productores cultivan la papa en parcelas de 3,500 y 11,500 metros cuadrados en promedio, respectivamente. El cultivo de parcelas de mayor tamaño reduce los costos de producción, ya que el costo adicional que representa el trabajar una extensión ligeramente mayor es relativamente poco significativo una vez que la mano de obra y el equipo se encuentran en el campo;

– El mayor acceso al crédito del Banco Agrario: los grandes productores cuentan con un acceso preferencial a los créditos del banco y, además, a fines de los años 1970, obtenían estos préstamos a tasas reales de interés negativas;

– La combinación de distintos sistemas de producción reforzada por el uso de una mayor cantidad de semilla y de fertilizante

---

11 El porcentaje de tierra destinada al cultivo de la papa por tipo de productor era (41 o/o) grande, (30 o/o) mediano y (26 o/o) pequeño. Franco *et al.* (1979: 58, 77) informa que los más grandes productores cultivan 70 o/o de su tierra con cinco variedades híbridas y que los pequeños productores, especialmente en las zonas de más altitud, cultivan una distribución más pareja de variedades híbridas y nativas.

por hectárea y de una mayor cantidad de riego. Como resultado, los grandes agricultores obtienen en promedio rendimientos más altos por hectárea. En efecto, en el año 1979, los grandes productores obtuvieron 13.5 t/ha, mientras que los medianos y los pequeños consiguieron 10.7 y 6.0 t/ha, respectivamente. En vista de que estos grandes productores distribuyen sus costos totales de producción entre más unidades, sus costos de producción por cada 100 kilos son consecuentemente más bajos. Los factores mencionados y sus repercusiones respectivas inciden finalmente en la comercialización de papa que los productores llevan a cabo.

### 3.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS PRODUCTORES

Las actividades de comercialización que los productores llevan a cabo están claramente relacionadas con los objetivos respectivos que asumen en la producción. En efecto, existen distintas estrategias de comercialización que resultan complementarias a las distintas estrategias de producción de los diferentes productores de papa en el valle. Estas estrategias están sujetas a la cantidad de papa que vende, a la época y el lugar en que realizan las ventas, y a los contactos entre productor y comprador.

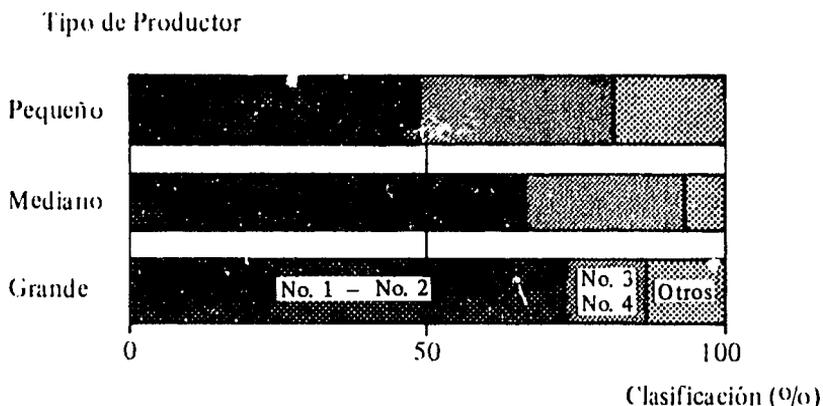
#### (i) La calidad y la cantidad de ventas

Los grandes y medianos productores del valle cuentan con inmensos volúmenes de papa de alta calidad (Figura III.1) para venta, inclusive después de haber abastecido sus requerimientos de autoconsumo y de semilla (Figura III.2).<sup>12</sup> En contraste, los pequeños productores tienen una inferior calidad de producción y una venta promedio inferior al 10 o/o de su producción de papa.<sup>13</sup>

12 Se admite que la clasificación por calidad no está bien establecida, pero estos promedios se basan en las declaraciones de los productores.

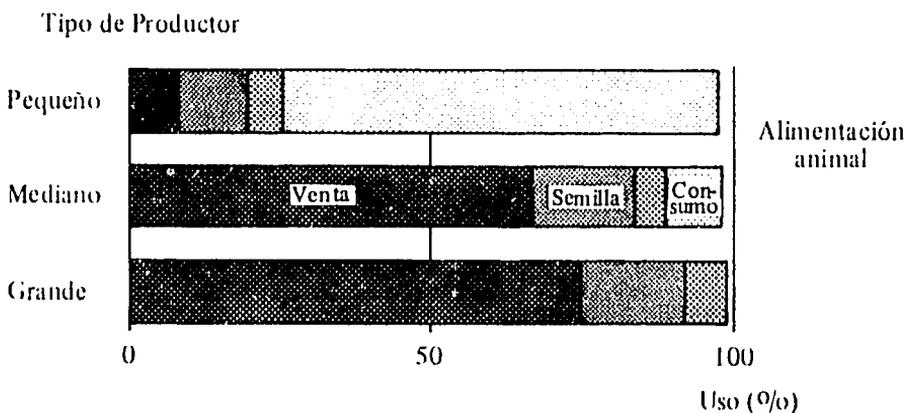
13 Estos patrones marcadamente diferentes de comercialización de los productores de papa en el Valle del Mantaro, están corroborados por estudios de años anteriores (Werge 1977: 19; Franco *et al.* 1979: 102; Horton *et al.* 1980: 34). Los resultados de Gómez (1985: 111-118) parecen contradecir los resultados obtenidos en el presente estudio en relación al porcentaje de papas que vende el pequeño agricultor. Ella indica que el pequeño agricultor vende menos del 40 o/o del total de su producción de papa mejorada, pero no señala si este comportamiento está relacionado con los precios extraordinariamente altos que ocurrieron en 1983.

**Figura III.1 Clasificación comercial de los rendimientos de papa en el Valle del Mantaro, 1979**



Fuente: Encuesta en finca.

**Figura III.2 Uso de la producción de papa en el Valle de Mantaro, 1979**



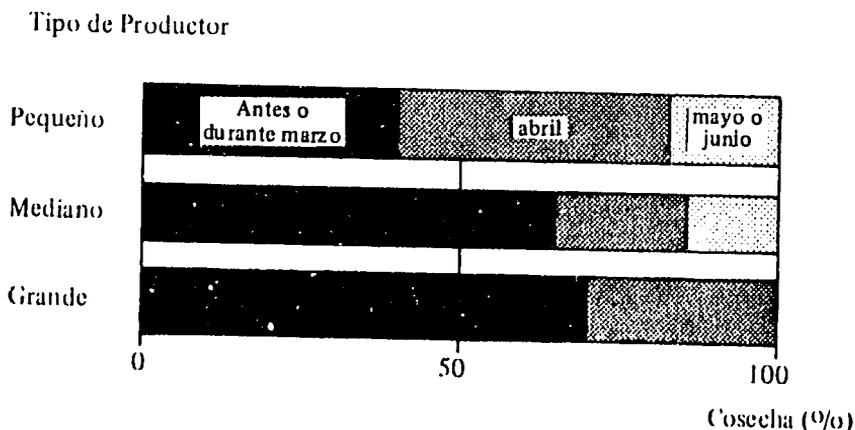
Fuente: Encuesta en finca.

Más aún, más del 50 o/o de los productores entrevistados en 1978 declararon no vender cantidad alguna de papa (Scott 1979). Los resultados de estas entrevistas muestran también que la mitad de la producción de papa del valle se vendía y la otra mitad se destinaba al autoconsumo. Dichos resultados muestran, asimismo, que menos del 10 o/o de todos los productores (mayormente grandes y medianos agricultores), son quienes venden el 70 o/o de la producción de papa del valle.

## (ii) La época de ventas

Las diferencias en el área cultivada y en los rendimientos también influyen en la elección de la época de comercialización. La mayor parte de los productores comerciales empieza su cosecha (ventas) de papa en marzo (Figura III.3). La adopción de esta estrategia es un riesgo calculado, ya que la papa cosechada tempranamente puede dañarse o destruirse por efectos de un clima adverso. Sin embargo, el adelantar al menos una cierta cantidad de papa cosechada coloca a los productores comerciales en una mejor posición para captar los altos precios que se suelen pagar en esa época (v. Capítulo VI).

Figura III.3 Primer mes de la cosecha de papa en el Valle del Mantaro, 1979



Fuente: Encuesta en finca.

Los pequeños productores no están en condiciones de correr ese riesgo. Sus pequeñas tenencias deben suplir en primer lugar los requerimientos de su propio consumo, así como sus necesidades económicas. Los factores ecológicos, tales como las precipitaciones pluviales y los cambios de temperatura, son los que conducen a los pequeños productores a iniciar sus cosechas en los meses de abril y mayo (Figura III.3). Estos meses se caracterizan por ser un momento culminante de la cosecha en el valle (Franco *et al.* 1979: 78-80), y, por consiguiente, por ser una época de precios bajos para la venta.<sup>14</sup>

### Los meses de venta

Los grandes y medianos productores comerciales reparten sus riesgos vendiendo papa durante un período extendido de tiempo (Figura III.4). Esta estrategia de comercialización reduce el impacto que el clima o los movimientos desfavorables de precios podrían tener sobre toda la cosecha. También les permite "manejar" la escasez de mano de obra en períodos culminantes de la cosecha escalonando las operaciones a lo largo de varios meses. Adicionalmente, la comercialización de la papa durante varios meses establece una fuente de abastecimiento más constante y confiable. La prolongada participación en el mercado les permite desarrollar contactos comerciales y acumular mayor conocimiento y mayor experiencia sobre las peculiaridades de la comercialización de la papa. En consecuencia, los grandes y medianos productores están mejor informados sobre los precios de este producto en diferentes mercados y más expeditos en su venta que los pequeños productores.

Los pequeños productores venden la papa durante un período de tiempo más corto.<sup>15</sup> Su limitada participación en el mercado

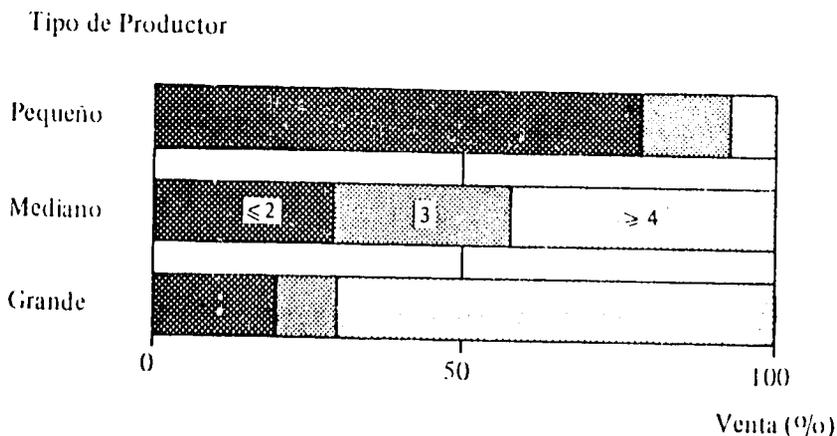
---

14 Esta observación sobre los movimientos estacionales de los precios en el valle se basa en Graber (1974: 79) y en los precios recolectados por los científicos sociales del CIP durante los años calendario 1978 y 1979.

15 De veintinueve pequeños productores, catorce informaron sobre los meses en que vendían la papa. Catorce señalaron que no la vendían en ningún mes, y un agricultor no pudo ser entrevistado nuevamente para hacerle esta pregunta. Las respuestas con frecuencia cambiaron de "nunca" o "de ninguna manera" y los entrevistados señalaron los meses en que vendían papa cuando se replanteó la pregunta de: "¿En qué meses vende la papa?" a "Digamos que usted vende papa, ¿cuándo la vendería?"

se explica, en parte, por el menor volumen de su cosecha y por los porcentajes reducidos de producción destinados a la venta (Figura III.2). Desafortunadamente, este procedimiento los coloca en una posición más vulnerable a los movimientos locales de precios a corto plazo, y también contribuye a su falta de conocimiento acerca de las condiciones del mercado o de otros canales de venta. Por ejemplo, en comparación con los grandes productores, que están más especializados, los pequeños agricultores tienen generalmente un menor conocimiento acerca de los precios vigentes de papa y del número de comerciantes de este producto en Lima y en los mercados más próximos al Valle del Mantaro (Scott 1981: 147-150).

**Figura III.4 Duración (meses/año) de la venta de papa en el Valle del Mantaro, 1979**



Fuente: Encuesta en finca.

### (iii) El lugar de ventas

El volumen de los excedentes comerciales influye, de manera decisiva, en cuanto al lugar en donde se realizan las ventas de papa. Por ejemplo, los grandes y medianos productores suelen embarcar un gran volumen de excedentes directamente del campo a

Lima. Según lo que manifiestan estos productores, la demanda local no puede absorber grandes volúmenes de manera regular, puesto que si se trasladasen dos o tres camionadas de papa a cualquiera de las ferias locales o mercados minoristas, se produciría una caída fuerte de los precios. En consecuencia, los grandes productores generalmente prefieren enviar sus excedentes a la capital, donde sus embarques tienen menor efecto sobre el precio de la papa.

En contraste, los pequeños productores venden con mayor frecuencia en las ferias semanales o en los mercados diarios (Mapa III.1) y raramente en el campo. Más bien, auspician diferentes ferias y mercados en el valle para la venta de sus cultivos.<sup>16</sup> Por ejemplo, los pequeños productores que con frecuencia comercian en pueblos remotos como el de Cullhuas, se trasladan a otros mercados más grandes, como Huayucachi y Huancayo, para realizar sus ventas de papa.

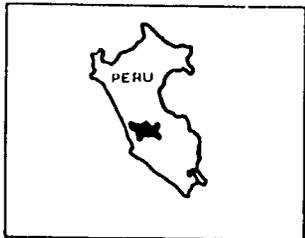
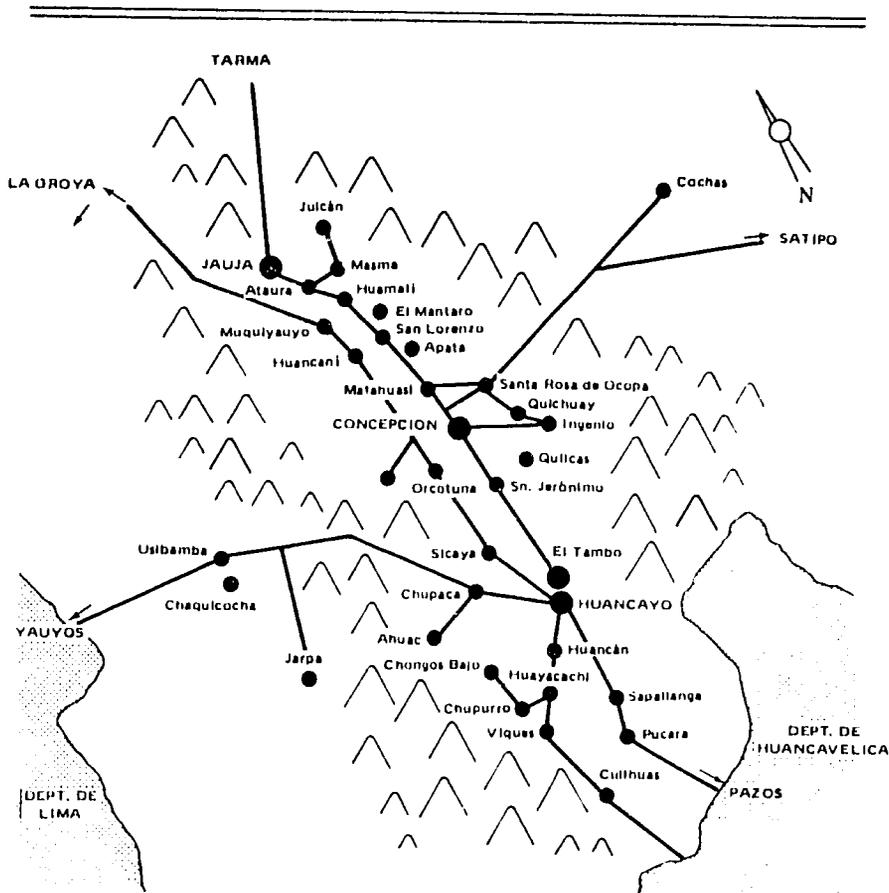
#### (iv) Los procedimientos de la negociación

Como parte de una estrategia relacionada, los grandes y medianos productores de papa negocian sus ventas con “precaución”. La “precaución” consiste en mostrar sólo una reducida cantidad de papa a los probables compradores para elegir clientes competitivos, en invitar a los comerciantes a que visiten sus campos y realizar la negociación en el lugar, en despachar la papa a Lima sólo después de visitar el mercado mayorista; y, en tratar con varios mayoristas. Estos agricultores, particularmente los grandes productores, raramente transportan su papa al mercado para negociar con los compradores del lugar. Esta práctica se evita, en parte, porque, según declararon los hace muy vulnerables a las demandas de los compradores.

Los pequeños productores carecen en general de incentivos o de recursos o de ambos, para seguir los procedimientos de “precaución” de las negociaciones de los grandes productores, debido a que no están seguros de contar con excedentes comerciales.

16 El argumento según el cual los pequeños y grandes agricultores en la sierra venden en diferentes lugares también es confirmado por Werge (1977: 12-13) en lo que al Valle del Mantaro se refiere; por Egoavil (1976: 35) en lo que a Huasahuasi-Palca se refiere; por Franco *et al.* (1983a: 100-102) para la región del Cuzco; y por Pontoni (1982: 86-88) para la sierra norte.

**Mapa III.1 El Valle del Mantaro: Ferias semanales y mercados diarios**



- Feria semanal
- Mercado diario

Fuente: Uribe 1979 y trabajo de campo del presente estudio.

El pequeño agricultor, o su esposa, suelen realizar un recorrido por el mercado para informarse sobre los precios antes de entablar una negociación. En otras ocasiones, diversas circunstancias —por ejemplo la necesidad de regresar rápido a su pueblo— los obligan a vender la papa al primer comprador. Estas son las razones por las que raramente los pequeños agricultores negocian sus ventas de papa antes de llegar al lugar mismo del mercado.

#### (v) Los contactos entre el productor y el comprador

Los grandes y medianos agricultores suelen vender a los comerciantes que conocen o a aquellos en quienes tienen “confianza”.<sup>17</sup> La “confianza” significa que productores y compradores se tienen un respeto mutuo que se basa en años de tratos comerciales. Este respeto, a su vez, conlleva responsabilidades comerciales recíprocas que incluyen el intercambio de información sobre las condiciones del mercado, o la compra y venta de la papa en época de máxima oferta y demanda.

Algunos grandes productores usan sus volúmenes más grandes para vender a varios mayoristas en el mismo mercado (Lima) y, al mismo tiempo, para impedir que cualquiera de ellos se convierta en monopsonista. Otros venden algunas papas de consumo simultáneamente en Huancayo y en Lima, o venden, tanto la papa consumo, como la papa semilla certificada, a diferentes compradores. Los grandes y medianos productores tienen en cuenta los diferenciales de precios interregionales y los costos relativos de la producción (papa semilla vs. papa consumo) para explotar, en cada lugar, sus alternativas de comercialización.<sup>18</sup>

17 De manera similar, Medina *et al.* (1974: 50-51) hallaron que la mayoría (61,9 o/o) de los mayoristas de tubérculos en Lima tenían abastecedores con los que hacían negocio desde hacía muchos años. Casi todos (90,5 o/o) los mayoristas tienen amigos entre los productores con los que trabajan.

18 Son pocos los agricultores que regulan su participación en el mercado almacenando la papa. Los pequeños productores de subsistencia almacenan la papa principalmente para su uso en finca (Werge 1977). Los agricultores comerciales no almacenan su producción por varias razones. Deben reembolsar los créditos de producción con la cosecha. El almacenamiento y la especulación no siempre son claramente distinguibles a los ojos de los funcionarios públicos. La incertidumbre en relación al movimiento de los precios o a la intervención del gobierno pone en riesgo sus posibles ganancias en el almacenamiento. En cambio, estos agricultores regulan sus ventas de papa manteniendo por más tiempo parte de los cultivos en el campo o escalonando las fechas de la siembra (Franco *et al.* 1979: 61-62).

Los pequeños productores de subsistencia no cuentan con los contactos comerciales estables de los grandes productores, y no siempre venden la papa en el mismo lugar, ni de manera regular. Estas son las razones por las que los productores venden la papa a quienes se encuentren en el mercado en el momento en que deciden vender (v. Swindale 1983). Sus compradores pueden ser: una semana, un minorista; la semana siguiente, un consumidor.<sup>19</sup> En cualquier caso, muchas de sus ventas de papa las realizan a extraños, y no a compradores habituales.

#### (vi) Los costos de comercialización asumidos por el productor

Los patrones vigentes de comercialización de papa son tales que los productores, normalmente, asumen casi todos los costos de la comercialización rural. Sin embargo, un acuerdo específico en la negociación o en las condiciones de la oferta y la demanda pueden influir en el pago por la clasificación, el ensacado y el transporte. Algunos productores prefieren que los compradores asuman o compartan parte de esos costos. Los compradores contribuyen enviando trabajadores para que colaboren en la clasificación y el ensacado o facilitando los sacos necesarios o de ambas maneras. Sin embargo, con el fin de contar con la papa cuando la oferta es escasa puede exigírsele a los compradores --aún a los de Lima-- el pago de casi todos los costos de la comercialización.

En 1979, los costos promedio de la comercialización rural en el valle fueron en ascenso de acuerdo al tamaño del productor (Cuadro III.3).<sup>20</sup> Las diferencias en los costos de mano de obra se deben a la participación personal del mediano productor en la comercialización. Según declararon estos productores, muchas veces viajan a Lima en el mismo camión que transporta la papa.

---

19 Once pequeños agricultores de subsistencia informaron que vendían a los consumidores; doce, a los intermediarios; y, cuatro, a ambos. Dos productores no contestaron esta pregunta.

20 Los procedimientos utilizados para estimar los costos de la comercialización fueron esencialmente los mismos que aquellos empleados para calcular los costos de la producción. Sin embargo, para los productores que no venden la papa, las preguntas acerca de la mano de obra y los materiales, por ejemplo, fueron formuladas sobre una base hipotética.

Los costos materiales varían según el tipo de productor debido a que los pequeños productores frecuentemente venden la papa pero conservan los sacos. Los costos de transporte son más altos para los grandes productores comerciales porque generalmente ellos mismos se encargan del despacho de papa del valle a Lima.

**Cuadro III.3**  
**Costo promedio de comercialización por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979**

Tipo de Costo de Comercialización	Soles			o/o		
	Tipo de Productor			Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Grande	Pequeño	Mediano	Grande
Mano de obra familiar	52	38	3	48	19	3
Mano de obra contratada	1	19	10	1	7	6
Materiales	13	38	54	12	19	22
Fletes	44	112	171	40	55	69
<b>Total</b>	<b>109</b>	<b>206</b>	<b>248</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Desviación estándar	57	130	179			

Fuente: Encuesta en finca.

Los análisis de producción y comercialización a nivel del productor indican dos distintos canales de comercialización de papa en el Valle del Mantaro. Los pequeños agricultores venden sólo una cantidad reducida de papa, principalmente en las ferias y en los mercados locales. Los grandes productores comerciales venden grandes volúmenes de papa que se embarcan, principalmente, a Lima. Las siguientes secciones examinan, por lo tanto, las actividades de los acopiadores y los transportistas locales con relación a la comercialización de la papa.

### 3.3 LOS ACOPIADORES RURALES

La importancia de los grandes productores de orientación comercial en la cadena de comercialización plantea interrogantes

acerca de otros posibles participantes en estas actividades. Por ejemplo, ¿son los acopiadores rurales los que embarcan la papa a Lima? Y, si lo hacen, ¿dónde se produce esa papa? Esta sección amplía nuestro análisis de la comercialización de papa entre el Valle del Mantaro y Lima, en base a estas interrogantes sobre el rol de los acopiadores rurales.

### (i) El acopiador rural: una definición

En este estudio, un acopiador rural es la persona que reside en o viaja a las fincas o mercados rurales par adquirir la papa y luego venderla en otra localidad. Esta actividad implica la adquisición de camionadas de papa de uno o más productores y puede involucrar la adquisición simultánea de pequeños lotes de varios productores. En todo caso, la persona que sólo transporta la papa (transportista) del campo a la ciudad no es un acopiador rural. No obstante, algunos transportistas, además de encargarse del transporte, pueden realizar el acopio rural. Asimismo, un productor que clasifica, ensaca y traslada la papa de su chacra a los mercados urbanos está actuando como su propio acopiador rural. Sin embargo, de acuerdo con esta definición, los comerciantes que compran papa en un mercado urbano y luego la remiten a alguna otra zona, no son acopiadores rurales. Como se indica a continuación, se puede establecer distinciones similares en el caso de los minoristas y los mayoristas de provincias.

### (ii) Los tipos de acopiadores rurales

Son varios los tipos de personas que actúan como acopiadores rurales en el Valle del Mantaro: los mismos productores, los comerciantes itinerantes de pequeña escala, los agentes costeños de papa semilla, los mayoristas de Lima y los mayoristas de Huanuco (Figura III.5).

Los numerosos comerciantes itinerantes de pequeña escala conforman quizás el grupo más notable.<sup>21</sup> Adquieren varios sacos de papa en una feria semanal o en un mercado diario y los venden luego, al por menor, en otro. Las mujeres participan con bastante

21 Esta descripción de los minoristas itinerantes que actúan como acopiadores rurales se basa en visitas a más de dos docenas de ferias semanales y mercados diarios del valle.

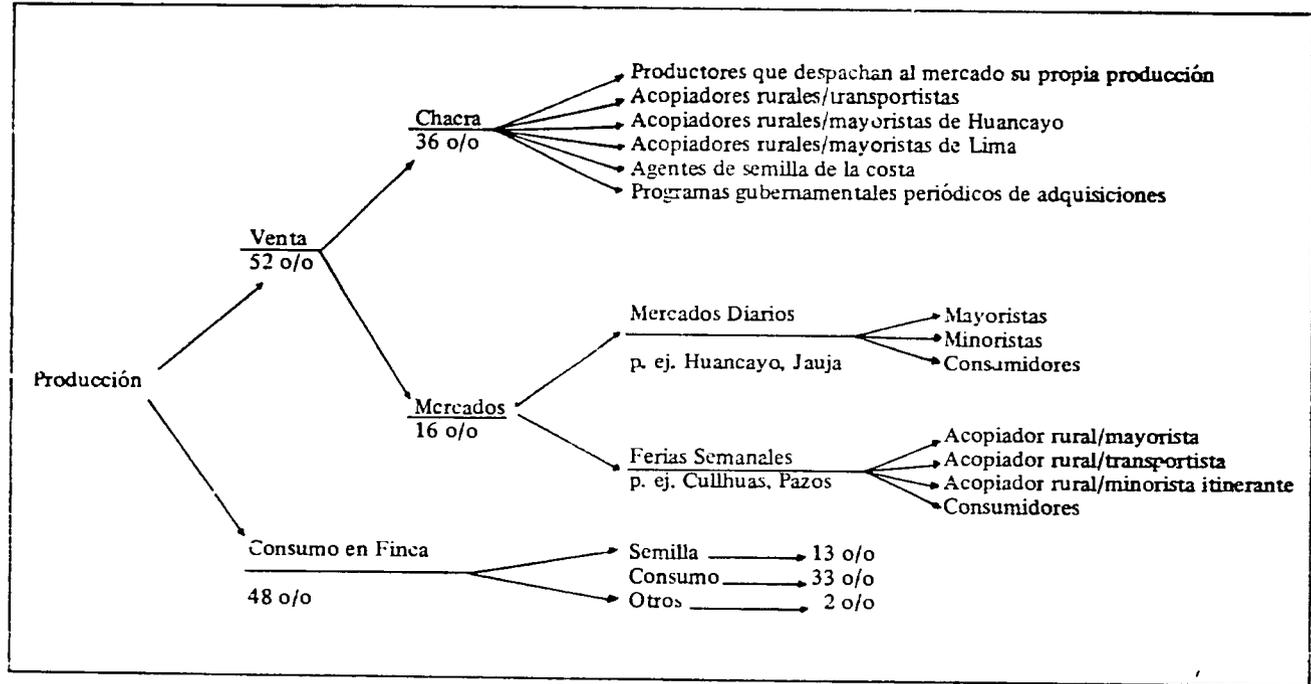
frecuencia en la comercialización de la papa empleando esta modalidad. Las entrevistas informales indican que muchas de estas mujeres comercializan la papa cuando cuentan con el tiempo suficiente o cuando las necesidades económicas del ámbito familiar lo requieren. En cualquier caso, aunque algunos acopiadores rurales trasladan la papa a los pueblos fuera del valle, rara vez comercializan la papa en Lima. Se ha observado que sus volúmenes semanales son relativamente reducidos; suele tratarse de una o dos toneladas como máximo.

Otros compradores adquieren relativamente poca cantidad de papa destinada al consumo en el valle. Los agentes de papa semilla de los valles de la costa central compran, además de la papa semilla, la papa consumo, pero en una cantidad menor y de modo eventual. Aunque las dependencias estatales compraban papa en el valle a principios de la década de 1970 (Scott 1981: 48), la mayor parte de las compras se realizan ahora en forma directa a los mayoristas de papa en la capital.

Los mayoristas de papa con sede en Lima, o sus agentes, se desempeñan a veces como acopiadores rurales en el valle, especialmente cuando la oferta es limitada en la capital (Dolorier 1975: 111). Durante la cosecha de 1979, unos cuantos mayoristas de Lima realizaron compras ocasionales de papa en el Mercado Mayorista de Huancayo. De esa manera, evitaron el problema logístico que representaba efectuar un recorrido por el campo en busca de productores dispuestos a vender. Sin embargo, es más usual que los mayoristas esperen que se les despache papa a Lima directamente desde los campos del agricultor, o desde el Mercado Mayorista de Huancayo.

Basándose en estudios anteriores (IDS 1954: 159; Graber 1974:84) el grupo más prominente de acopiadores rurales en el valle son los comerciantes con sede en el Mercado Mayorista de Huancayo. Estos comerciantes compran la papa desde sus puestos en el mercado o realizan viajes regulares al campo para la compra. Por ejemplo, dos, y a veces tres, mayoristas de Huancayo actúan como acopiadores rurales en las ferias semanales cercanas de Cullhuas y Pazos. Esta papa se revende luego en el Mercado Mayorista de Huancayo. Puesto que los mayoristas de Huancayo también envían volúmenes considerables de papa a Lima, sus diversas transacciones de compra y venta se examinarán en mayor detalle.

Figura III.5 Canales de comercialización de la papa en el Valle del Mantaro



Fuente: Preparada para este estudio en base a Franco *et al* 1979 y al trabajo de campo realizado para este estudio.

### (iii) Los mayoristas de Huancayo como acopiadores rurales<sup>22</sup>

Huancayo ha sido durante décadas, el punto más importante de embarque de papa (IDS 1954: 162), ya que alberga en su Mercado Mayorista a unos sesenta acopiadores rurales mayoristas (Mapa III.2).<sup>23</sup> Este grupo constituye la mayor concentración de comerciantes de papa del valle. Según la tradición local, hasta 1978 sólo había veinte mayoristas de papa en este mercado. Los comerciantes se organizaron en aquel entonces y nombraron un comité encargado de la construcción de unos cuarenta puestos nuevos para dar cabida al actual número de comerciantes.

De los veinte comerciantes de papa en Huancayo entrevistados para este estudio, la mayoría compraba y vendía menos de 40 toneladas de papa al mes durante la cosecha de la sierra (de diciembre a julio) y sólo dos comerciantes comercializaban más de 150 toneladas al mes durante esa época.<sup>24</sup> Según estos mayoristas, el capital y los contactos son los dos factores más importantes que afectan su volumen de compras. Se necesita contar con dinero en efectivo para la compra inmediata de papa. Los contactos y la "confianza" facilitan las compras regulares y las compras a crédito de corto plazo. Aunque algunos de los comerciantes son propietarios de un camión, la mayoría contrata el transporte cuando resulta necesario. Se sostiene que el contar con contactos entre los transportistas resulta útil como fuente de información sobre el mercado.

La mayor parte de los mayoristas de Huancayo obtiene una importante cantidad de papa fuera del Valle del Mantaro, por varias razones. Algunos mayoristas manifestaron que compraban papa en otros lugares porque la oferta local era menor de lo que solía ser en el pasado. Atribuyen esta reducción de los excedentes

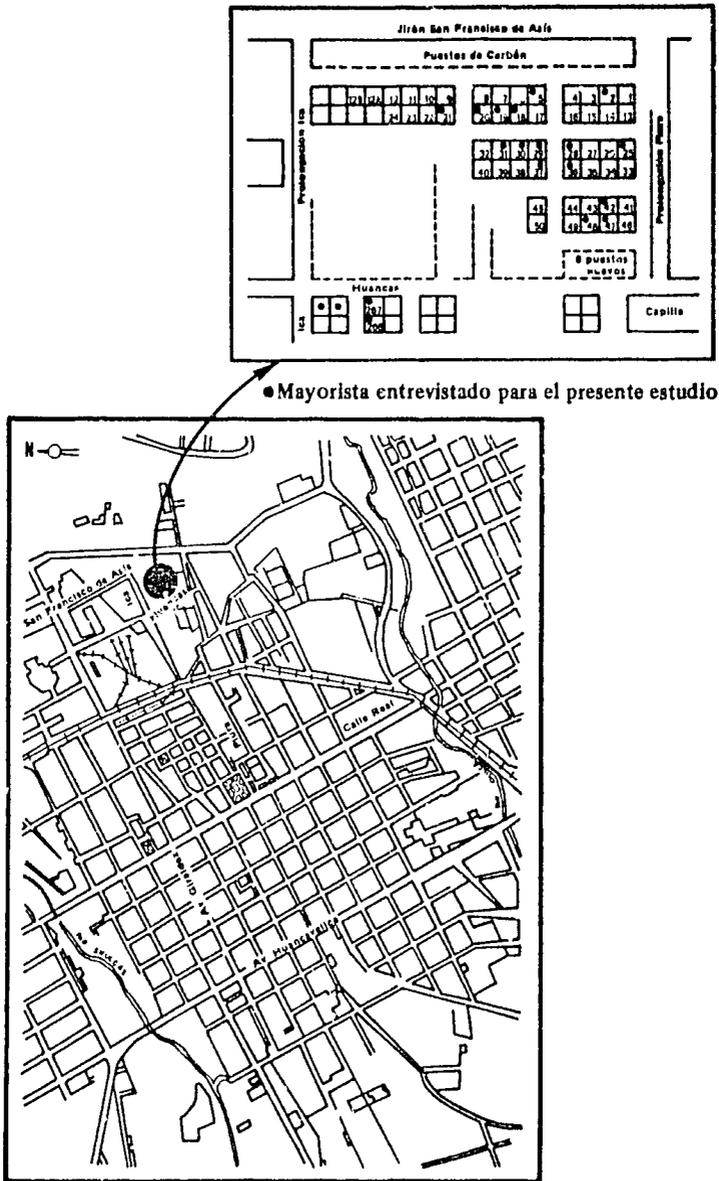
- 
- 22 Esta sección se basa en entrevistas formales a veinte mayoristas de papa en Huancayo. Ver el Apéndice Uno para detalles acerca de la selección de muestras y técnicas de entrevista.
- 23 El Mercado Mayorista de Huancayo difiere de la famosa feria dominical de la ciudad en la que casi no se comercia papa (Mapa III.2).
- 24 Estos volúmenes se calculan multiplicando el número de sacos que los mayoristas informaron que vendían a la semana por kilo; y, luego, multiplicando ese total por cuatro (semanas) para estimar el volumen por mes. Los mayoristas en Huancayo también venden entre setiembre y diciembre papa consumo producida en la costa. Los precios de la papa de la costa a fines de 1979 hicieron que esas remesas fueran antieconómicas ese año.

comerciales a un descenso de la producción local de la papa.<sup>25</sup> Otros señalaron que viajan a zonas más distantes para evitar la competencia del creciente número de compradores locales.<sup>26</sup> Según los comerciantes más antiguos, algunos de los que recién se inician en el oficio, ponen en práctica métodos desleales de competencia.<sup>27</sup> Los mayoristas de Huancayo también expresaron su protesta por las limitadas cantidades de papa que se venden en las ferias y los mercados regionales; por ejemplo, en Jauja y Concepción. En vez de perder tiempo visitando estos lugares para comprar cantidades ínfimas de papa, prefieren trasladarse a lugares en los que están seguros de poder comprar cantidades mayores.

Los mayoristas de Huancayo suelen comprar la mayor cantidad de papa directamente a los productores; y, una menor proporción, a los transportistas, a los comerciantes que residen en el campo o a cualquier otra persona. Por lo tanto, generalmente hacen sus compras más importantes en la misma finca y las de menor escala en el mercado. Según estos mayoristas, las compras se concertan habitualmente, previa visita del agricultor, en algún momento cercano a la cosecha. La transacción puede cerrarse con un adelanto en efectivo, tomando un trago juntos o proporcionando los sacos necesarios. Los pocos comerciantes que ayudan a financiar entre 15 y 30 hectáreas de papa consumo, declaran que esta ayuda es menor que la de otros años debido a los riesgos inherentes y debido a la renuencia a empeñar su capital. La mayor parte de las compras se saldan con un pago en efectivo en el momento en que se embarca la papa desde el campo o cuando se entrega en Huancayo. Si el mayorista y el productor se conocen bien, el pago en efectivo se puede realizar días después de la entrega de papa.

- 
- 25 Esta observación está refrendada por estadísticas que muestran una fuerte caída en la producción de la papa en la década del 70 (Fano 1983: 105).
- 26 Algunos mayoristas también admiten que en esas zonas distantes habría sido fácil engañar a los productores (por ejemplo, comprando la papa por sacos en lugar de por peso y luego proporcionando sacos cada vez más grandes).
- 27 Por ejemplo, una regla tácita entre estos mayoristas es no interferir en las negociaciones entre otro comerciante y el agricultor en el mercado. Aparentemente, esto es lo que hicieron los que recién se iniciaban en esta actividad al ofrecer precios más altos.

### Mapa III.2 Huancayo: Ubicación del Mercado Mayorista



Entre los comerciantes de Huancayo, marido y mujer trabajan en equipo. Mientras el marido se encuentra fuera comprando la papa y controlando el embarque, la mujer trabaja en Huancayo recibiendo las remesas y vendiendo la papa al contado. Estas ventas se efectúan generalmente a los minoristas locales, o a los comerciantes que vienen de ciudades de la costa como Lima e Ica.<sup>28</sup> Por otro lado, cuando el comercio mayorista aminora durante la mañana, estos comerciantes empiezan a vender al por menor o envían sus saldos con los de otros comerciantes en una sola remesa a Lima. El 35 o/o de los mayoristas entrevistados en Huancayo tienen familiares que son vendedores mayoristas de papa en Lima. Los otros comerciantes en Huancayo tienen compradores regulares en la capital. Ambos tipos de compradores facilitan las ventas de papa intercambiando información sobre los precios y los flujos de los productos. Algunos mayoristas también sostienen que ese tipo de contacto es necesario para que los compradores en Lima no se aprovechen de ellos. Adicionalmente, estos vínculos comerciales hacen posibles las ventas a crédito desde Huancayo a Lima, durante la cosecha local; y, desde Lima a Huancayo, durante la cosecha en la costa.

Al viajar fuera de la ciudad para concertar compras, algunas veces los comerciantes despachan la papa directamente de esta zona a Lima. Existen varias razones para que esta papa no se negocie a través de los puestos del mercado de Huancayo:

En primer lugar, la carga y la descarga de la papa en Huancayo cuesta tiempo y dinero. Las demoras debidas a la congestión del tránsito alrededor del mercado aumentan la posibilidad de una merma. Los trabajadores sindicalizados cobran una tarifa uniforme por cargar la papa. La ciudad de Huancayo también cobra un pequeño impuesto por saco que ingresa al mercado.

En segundo lugar, el sistema de fletes que predominaba en el Valle del Mantaro favorecía el transporte de grandes distancias. Un viaje corte a Huancayo costaba entre 1 y 2 soles por kilo mientras que el flete a Lima, a una distancia de 300 kilómetros aproximadamente, costaba sólo de 3 a 4 soles por kilo. En consecuencia, si compran la papa en el campo para que se comercialice en Lima, los mayoristas en Huancayo tienen incentivos similares a los de los

28 Con más de 200,000 habitantes y un consumo anual per cápita de 200 kilos, Huancayo es un importante mercado para la papa.

grandes productores comerciales locales para realizar los embarques directamente del campo. Las entrevistas a los transportistas mismos corroboran adicionalmente estas conclusiones.

### 3.4 LOS TRANSPORTISTAS

Aparte de los productores y los mayoristas de Huancayo, los transportistas desempeñan un rol importante, que algunas veces es mal interpretado, en la comercialización de la papa entre el Valle del Mantaro y la ciudad de Lima. Informes recientes (Flores *et al.* 1980:80) describen los embarques de papa, tanto por carretera como por tren, entre ambos puntos. En el presente trabajo se ha encontrado que actualmente toda la papa que ingresa al Mercado Mayorista de Lima es transportada por camión. Por otro lado, las investigaciones anteriores a nivel de pueblos pusieron de relieve el rol de los camioneros como compradores de papa en la sierra central. Según las entrevistas realizadas a camioneros en este estudio, las compras de papa constituyen una actividad menor para muchos de ellos.

Así, las actividades de los camioneros son una confirmación adicional de la naturaleza de los canales de comercialización de papa entre los productores del Valle del Mantaro y los mayoristas en Lima.

#### (i) Las actividades de comercialización que realizan los transportistas<sup>29</sup>

Además de los productores y los acopiadores rurales, los transportistas también participan en las actividades relacionadas con la comercialización de la papa. Las preguntas básicas que se plantean son las siguientes:

- Al comprar y transportar la papa, ¿son los camioneros un intermediario más en la cadena de comercialización de la papa?
- ¿Llega la papa directamente a los mayoristas de Lima desde

<sup>29</sup> Las conclusiones sobre las actividades de comercialización que realizan los transportistas y los ingresos que obtienen de la comercialización se basan en entrevistas formales a aproximadamente cien camioneros de la sierra central para detalles, v. Apéndice Uno. Un 40 o/o de los camioneros entrevistados eran del Valle del Mantaro.

los campos de los agricultores o vía algún punto intermedio de acopio?

- ¿Para quiénes transportan la papa? ¿Para los productores, para los acopiadores rurales o para los mayoristas de Lima?

Las respuestas a estas preguntas contribuyen a explicar el rol de los transportistas dentro de los canales de comercialización de la papa.

La mayoría de los transportistas de papa en la sierra central restringen sus operaciones al transporte de este producto. Existen algunos que se desempeñan asimismo como acopiadores rurales en la medida en que no sólo transportan papa sino que también la compran. Sin embargo, en las entrevistas realizadas para este estudio, menos del 40 o/o de dichos transportistas declararon comprar papa; e, incluso, las compras no se realizaban frecuentemente —una o dos veces por cada diez viajes— y sólo se efectuaban con el objeto de completar un embarque.

Aunque el ferrocarril fue antes un medio para transportar la papa del Valle del Mantaro a Lima (Sánchez 1960: 39-40), el transporte actual se realiza íntegramente en camiones.<sup>30</sup> El transporte de la papa por camión a la capital empieza con la operación de carga. Según los camioneros, dicha operación generalmente se efectúa en el campo o a lo largo de la carretera (Scott 1981: 236). Esto confirma las declaraciones de los acopiadores rurales y los grandes productores comerciales anteriormente mencionadas. Los productores, los acopiadores rurales y los transportistas confirman que: *La comercialización de la mayoría de papa enviada de la sierra central a Lima no se caracteriza por etapas numerosas y desorganizadas, sino por una sola que va del campo al mercado.*<sup>31</sup>

30 Según los mayoristas en Lima, las remesas por ferrocarril del Valle del Mantaro requieren el transporte de la papa hasta la estación del lugar, luego la nueva operación de carga para las 10 ó 12 horas del recorrido a Lima y luego la carga y el transporte de la papa de la estación en Lima al Mercado Mayorista. En consecuencia, la introducción gradual de camiones de mayor tamaño en la sierra hace que el acopio central de grandes cantidades de papa para su eventual embarque por ferrocarril resulte innecesario y antieconómico.

31 Otros estudios informan de patrones similares en el despacho de la papa producida en la sierra y enviada a Lima (Tullis 1979: 174, 190; Dobyns *et al.* 1971: 142-143). Sin embargo, Bada (1982: 39) y Manzaneda (1985) presentan un diagrama de los canales de comercialización de papa totalmente diferente al aquí presentado. Desafortunadamente, no se conoce la fuente de los datos obtenidos, ni la forma en que se determinó el volumen comercializable en los diferentes canales de comercialización.

Los camioneros de la sierra central generalmente transportan la papa de uno o dos propietarios.<sup>32</sup> Es más importante aún el hecho de que aproximadamente 60 o/o de esa papa no pertenece ni a los comerciantes ni a los camioneros, sino a los mismos productores (Scott 1981: 239)<sup>33</sup>. Los embarques de papa a Lima no están dominados por los acopiadores rurales que compran uno o dos sacos de papas de numerosos agricultores de subsistencia y luego los despachan a la capital. Los resultados indican que muchos propietarios de camiones en la sierra central (40 o/o) cultivan también la papa. *En consecuencia, muchos de los embarques de papa pertenecen a los mismos camioneros que la transportan en sus propios vehículos, directamente de sus propios campos.* En este sentido, los productores dirigen el acopio rural de la papa en la sierra central con miras a su venta en la capital.

### Responsabilidades adicionales

Los camioneros de la sierra central asumen responsabilidades adicionales, además de las operaciones de carga y transporte. Se encargan de gestionar el permiso correspondiente de despacho del Ministerio de Agricultura y de sufragar los peajes en la carretera. Asimismo, cubren el costo de la pesada a la entrada y a la salida del Mercado Mayorista de Lima. Finalmente, pagan por la descarga de la papa en el puesto del mayorista.

De acuerdo con lo que manifiestan los camioneros entrevistados, como procedimiento regular, reciben el pago antes de la descarga o al día siguiente de la entrega en Lima. Como suelen conocer a los despachadores (productores) y a los receptores (mayoristas), los camioneros no corren ningún riesgo extraordinario operando bajo esa modalidad. Es así como los camioneros participan en el financiamiento de la comercialización de la papa al proporcionar un servicio a través de un pago diferido.

---

32 Las entrevistas a estos conductores muestran que los propietarios operaban sólo un vehículo. Este resultado debe ser considerado como preliminar puesto que en la mayoría de los casos la persona entrevistada era el conductor y no el propietario. El conductor podría no tener conocimiento de todos los camiones que posee el propietario.

33 CONAP (1967: 116) presentó conclusiones similares.

**(ii) Los costos de comercialización asumidos por los transportistas**

Los costos que se incurren en el despacho de 100 kilos de papa entre la sierra central y Lima varían de acuerdo al tipo de camión (Cuadro III.4)<sup>34</sup>. Los costos fijos por viaje (depreciación, intereses, reparaciones mayores) son casi idénticos. Los costos variables por viaje (carga y descarga) son similares. La diferencia principal entre los costos de los camiones a gasolina y los de combustible diesel es el costo variable por distancia, es decir, mano de obra, llantas, mantenimiento y, en particular, el combustible.<sup>35</sup> Aunque los camiones a gasolina usan aproximadamente la misma cantidad de combustible que los vehículos diesel (de 6 a 7 kilómetros por galón), su costo por 100 kilos cada hora en la carretera es un tercio más alto que el de los vehículos diesel.<sup>36</sup> Esto se explica básicamente por el mayor costo de la gasolina.

**Cuadro III.4**  
Costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por hora recorrida entre la sierra central y Lima, 1979

Categoría del Costo	Tipo de Camión			
	Gasolina		Diesel	
	soles	o/o	soles	o/o
Costos fijos por viaje	13	21	13	28
Costos variables por viaje	6	10	5	11
Costos variables por distancia (incluido el combustible)	40 (21)	69 (36)	27 (7)	61 (17)
Total	59	190	45	10
Desviación estándar	14		14	

Fuente: Encuesta a los transportistas

- 34 Viajando del Valle del Mantaro a Lima en uno de estos camiones, el autor descubrió que los costos del transporte también incluyen un baldeado de la carga a medianoche después de pasar Tielio. Ese lavado asegura así el mismo peso de la carga, tanto en la partida como en la llegada.
35. Los supuestos y procedimientos para calcular estos costos se explican en el Apéndice Uno.
- 36 Debido a que el trabajo preliminar mostró que el tipo de combustible era una variable más discriminatória que la capacidad del camión, fue puesta de relieve en el análisis final para detalles, v. Apéndice Uno.

### 3.5 INGRESOS ESTIMADOS

La organización de la producción y distribución de la papa influye poderosamente en los ingresos por comercialización rural de la papa. Los ingresos netos por 100 kilos fueron positivos para la mayor parte de los que participaron en la comercialización de la papa en 1979. Sin embargo, el monto de los ingresos varió considerablemente. En suma, los pequeños productores, en promedio, “perdieron dinero” con la papa. Tanto los precios obtenidos como los costos en que se incurrió influyeron en estos estimados.

#### (i) Los ingresos de los productores

Los ingresos brutos, los costos y los ingresos netos por 100 kilos de los diferentes tipos de productores de la papa se muestran en el Cuadro III.5.

**Cuadro III.5**  
**Ingreso y costo promedio (en soles) de producción por 100 kilos de papa en el Valle del Mantaro, 1979**

	Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Grande
Ingreso Bruto <sup>1</sup>	1713	1768	2256
Menos:			
Costos de Producción <sup>2</sup>	2716	1910	1582
Costos de Comercialización <sup>2</sup>	109	206	248
Ingreso Neto (pérdida)	(1112)	(348)	427
Desviación estándar	2940	1985	437

1 A la papa no comercializada, se le asignó un valor basado en los precios de los mercados más cercanos en la época de la cosecha.

2 A los costos de mano de obra familiar, se le asignó una suma equivalente al salario del mercado.

Fuente: Encuesta en finca.

Los grandes productores obtienen los ingresos brutos más altos por diferentes motivos. Venden un porcentaje mayor de papas de calidad superior, (Figura III.1) lo que se refleja en precios más altos. Estos productores generalmente asumen los costos de la clasificación, el ensacado y frecuentemente el despacho de la papa al mercado. Los ingresos más altos se deben entonces, en parte, al más alto valor agregado que estos productores dan a la papa. Los grandes productores reciben en promedio un precio más alto debido al momento y al lugar de la venta de papa. Esta se vende tanto en los meses "pico" de la cosecha, como antes y después de ese período cuando los precios estacionales suelen ser más altos. Los grandes productores también suelen vender en Lima, donde el valor agregado (costos de transporte) y la fuerte demanda efectiva elevan el precio de la papa en relación al que rige en el Valle del Mantaro.

Los pequeños productores obtienen, en cambio, ingresos más bajos.<sup>37</sup> Este grupo cosecha, en promedio, papas de más baja calidad que los productores comerciales. Además, venden la papa a medida que la van cosechando. Aunque este procedimiento se puede justificar desde el punto de vista de la seguridad alimenticia, supone que las papas ingresen al mercado cuando los precios son bajos y, como consecuencia, que sus ingresos se vean afectados. Más aún, los pequeños productores de subsistencia muchas veces venden papa semi-clasificada en los mercados locales y guardan los sacos para usarlos nuevamente. En este sentido, los precios del productor en estos mercados reflejan el reducido valor agregado de la papa que se vende allí.

Considerando los ingresos y costos estimados en 1979, los grandes y medianos productores obtuvieron, por lo general, ingresos netos positivos, mientras que los pequeños agricultores obtuvieron ingresos netos negativos.<sup>38</sup> Los precios más altos, por sí

37 Estas conclusiones son consecuentes con los resultados de la investigación sobre las caídas de los ingresos del pequeño productor en otros años en el Valle del Mantaro (Horton *et al.* 1980: 36).

38 Se podría argumentar que los pequeños productores no pierden dinero debido a que subvaloran su mano de obra y los insumos no comerciales. Este planteamiento parece ser perfectamente legítimo. Sin embargo, esto no significa necesariamente que el valor del excedente del productor campesino sea trasladado entonces fuera del sector agrario por intermediarios monopsonistas. Se sostiene en cambio, en este caso, que los productores campesinos de papa, al vender generalmente un porcentaje muy pequeño de su papa, internalizan, en ese sentido, la mayor parte del valor de su excedente, e éste es expropiado por los empleadores que le pagan un salario menor al mínimo vital (para una discusión sobre este tema, consultar a Lehmann 1982).

mismos, no cambiarían sustancialmente el promedio de los ingresos netos de los pequeños productores debido a sus altos costos unitarios de producción. En efecto, las diferencias en los costos de producción de los diferentes tipos de productores fueron, por lo menos, el doble de las diferencias que se apreciaron en los ingresos brutos de la comercialización (Cuadro III.5).

## **(ii) Los ingresos de los acopiadores rurales**

Este estudio no se ocupa mayormente de los ingresos por comercialización de los acopiadores rurales del Valle del Mantaro, ya que, a través de las entrevistas a los productores, a los mayoristas en Huancayo y a los transportistas, se pudo determinar que la mayoría de la papa de esta zona se canaliza directamente a Lima, evitando a estos comerciantes. En consecuencia, los ingresos que obtienen los acopiadores rurales por comercialización son de menor importancia en el canal de comercialización de la papa Valle del Mantaro-Lima. Aunque los mayoristas en Huancayo despachan la papa a Lima desde sus puestos, generalmente se trata de embarques de papa comprada fuera del valle. Un examen más detenido de los ingresos por comercialización que representan estas ventas supera el alcance de este estudio.

## **(iii) Los ingresos de los transportistas**

Los ingresos netos de la mayor parte de los camiones diesel que operan entre la sierra central y Lima fueron positivos en 1979 (Cuadro III.6). Los ingresos netos para la mayoría de camiones a gasolina fueron negativos. Las ganancias netas respectivas por la comercialización reflejan las diferencias entre los ingresos y los costos brutos por dos razones. En primer lugar, los camiones diesel generalmente transportan la papa a Lima desde lugares más distantes. Puesto que los camiones diesel suelen ser de mayor tamaño que los vehículos a gasolina, cuentan probablemente con tanques con una mayor capacidad de combustible. El hecho de contar con una mayor cantidad de combustible, y con un mejor kilometraje los condiciona para viajes más largos. En todo caso, en 1979 los transportistas que operaban con camiones diesel recibie-



*Tractor arando los campos de papa de un campesino, en el Valle del Mantaro.*



*Removiendo el terreno para la siembra en el fondo del Valle del Mantaro.*



*Ambulantes en Huancayo vendiendo papas y otros tubérculos de la región.*



*Comercialización de la papa en Huancayo.*

ron tarifas promedio de carga más altas (4.79 soles/kilo vs. 3.87 soles/kilo). En segundo lugar, los camiones diesel transportan un volumen mayor de carga a distancias más grandes en el viaje de regreso a las provincias. Como resultado, el ingreso bruto promedio del transporte de regreso fue más alto.

**Cuadro III. 6**  
**Ingreso y costo promedio (en soles) de transporte por 100 kilos de papa por viaje realizado de la sierra central a Lima, 1979**

	Gasolina	Diesel
<b>Ingreso Bruto:</b>		
De la papa despachada a Lima	387	479
De la carga del viaje de regreso	187	268
<b>Total</b>	<b>574</b>	<b>747</b>
<b>Menos:</b>		
<b>Costos de Operación</b>		
Costos fijos por viaje	143	169
Costos variables por viaje	58	60
Costos variables por distancia	461	365
<b>Total</b>	<b>662</b>	<b>594</b>
<b>Ingreso Neto (pérdida)</b>	<b>(88)</b>	<b>153</b>
<b>Desviación estándar</b>	<b>247</b>	<b>269</b>

Fuente: Encuesta a los transportistas.

Las diferencias menores en los costos por kilo por viaje entre los camiones a gasolina (662 soles) y los diesel (594 soles) no permiten apreciar una importante distinción. Los camiones diesel lograron costos más bajos por el transporte de una carga mayor de papa a distancias más largas. Según los camioneros entrevistados, el viaje promedio para los camiones diesel es de 13.7 horas frente a las escasas 11.4 horas que emplean los camiones a gasolina. Consecuentemente, como los camiones diesel usan combustible de menor costo, realmente recorren una mayor distancia por una cantidad menor de dinero que los camiones a gasolina.

Aunque los transportistas que operaron vehículos a gasolina evidentemente 'perdieron dinero' en 1979, podrían haber continuado transportando papa por varias razones. Sus operaciones de carga podrían haberlos ayudado a cubrir los costos fijos, especialmente si el camión era esencial para otras actividades, tales como el transporte de provisiones agrícolas. Por otro lado, puesto que los camiones a gasolina tenían una antigüedad mayor (6.3 años) que los camiones diesel (3.3 años), es posible que muchos propietarios dejaran de tener en cuenta la depreciación y los intereses. Más aún, es posible que eventualmente reemplazaran su antieconómico camión a gasolina por un vehículo (o motor) diesel tal como parecerían sugerir la antigüedad, la estructura y la composición del ejemplo típico del transporte por camión.

### 3.6 A MANERA DE BALANCE

Nuestro análisis sobre los patrones de comercialización de la papa a nivel del productor sugiere que existen dos distintos canales de comercialización en el Valle del Mantaro. En un canal, los pequeños productores venden una reducida cantidad de papa en las ferias y en los mercados locales. En el otro, los grandes y medianos productores venden grandes volúmenes directamente a Lima. Los análisis posteriores de las actividades de comercialización que realizan los mayoristas de Huancayo y los transportistas confirman esta observación. Los mayoristas de Huancayo despachan la papa a Lima, pero estas remesas se adquieren fuera del valle. De manera similar, los transportistas compran una cantidad relativamente reducida de papa y se concentran, más bien, en el transporte de papa. En efecto, la mayoría de los embarques de papa con destino a Lima provienen directamente de los campos de los agricultores. En consecuencia, la combinación de pruebas sugiere que existen redes de distribución bien definidas, aunque informales, que organizan el flujo de la papa del campo a los mercados dentro y fuera del valle.

Los grandes y medianos productores asumen con frecuencia ellos mismos el rol de acopiadores rurales y retienen así el margen de comercialización correspondiente a los embarques a Lima.

Los pequeños agricultores les venden a los consumidores locales y a los acopiadores rurales. Aunque sus ingresos netos provenientes de la producción de la papa son negativos, los pequeños agricultores suelen vender una cantidad reducida de papa, de manera tal que los costos de producción en que incurren tienen mucho más influencia sobre los ingresos netos del cultivo que los precios que obtienen en el mercado.

Hay una variedad de factores que afectan las tarifas del transporte entre el Valle del Mantaro y la ciudad de Lima. Sin embargo, los transportistas parecen subsidiar las actividades relacionadas con la comercialización de la papa. Aunque muchos camioneros obtienen ganancias en el transporte de la papa, muchos pierden dinero o apenas si llegan a recuperar la inversión. Estos resultados sugieren que las tarifas del transporte no contribuyen de manera excesiva a los costos de la comercialización. La evaluación final de esta conclusión está supeditada al análisis de las actividades relacionadas con la comercialización en Lima. Antes de abordar ese tema, el estudio examina la comercialización en la costa central.

## CAPITULO IV

### 4. LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN EL VALLE DE CAÑETE <sup>1</sup>

#### Introducción

El examen de las publicaciones sobre la comercialización nacional de alimentos en el capítulo I señalaba la ausencia de investigaciones de campo en la zona rural de la costa. En cambio, son varios los estudios que se ocupan de la sierra, quizás, debido a que la producción nacional de alimentos se concentra, principalmente, en esa región. Sin embargo, en el capítulo II, se indica que los productores de la costa enviaron a Lima aproximadamente la mitad de su oferta anual de papa. Se sugiere, pues, que en el mercado limeño, la comercialización de la papa proveniente de la costa no es menos importante que las actividades de comercialización que se realizan en la sierra. En consecuencia, el capítulo IV amplía el análisis e incluye la comercialización de la papa en Cañete. Los problemas principales son, nuevamente, la organización del comercio rural, los márgenes de la comercialización y las tarifas del transporte.

---

1 Este capítulo se basa en el trabajo de campo realizado en el Valle de Cañete y Lima entre junio de 1979 y marzo de 1980.

## 4.1 LOS PRODUCTORES DE PAPA

Durante la última década, la producción de papa en la costa central, en general, y, en el Valle de Cañete, en particular, concitó gran atención (Mapa IV.1).<sup>2</sup>

Tres acontecimientos diferentes generaron ese interés.

En primer lugar, a diferencia de la disminución y del posterior estancamiento de la producción nacional de papa, la producción en la costa central tuvo una tasa de crecimiento anual positiva durante la década del 70.

En segundo lugar, la papa de la costa se cultiva sólo durante algunos meses templados del año; sin embargo, su producción representa la mitad de la cantidad que se remite anualmente a Lima.

En tercer lugar, la reforma agraria promovió, simultáneamente, la organización de grandes cooperativas agrícolas en las antiguas haciendas y la creación de numerosas pequeñas fincas familiares. A fines de la década del 70 emergieron tres tipos diferentes de productores de papa en el Valle de Cañete.

### (i) Los tipos de productores<sup>3</sup>

La producción de papa en el Valle de Cañete está dividida entre fincas pequeñas, medianas y grandes, y cooperativas agrarias de gran extensión (Cuadro IV.1).

En 1979 cientos de pequeñas fincas produjeron papa en terrenos entre 1 y 5 hectáreas en promedio. La papa es el cultivo comercial más importante entre los pequeños agricultores; pero también siembran otros cultivos por razones agronómicas y para distribuir los riesgos financieros. Los ascendientes de muchos de los

---

2 Una bibliografía selecta de estudios por área incluye: ecología y sistemas agrícolas, Castillo (1976), Fonseca y Mayer (1976), Alarcón (1980: 58-66), Rhoades y Benavides (1980) y Rhoades y Recharte (1982); producción y uso de semilla, Monares (1979, 1981), Franco, Vilca y Niño (1983); producción de papa consumo, Miranda (1969), MAA-OSFI (1978a: 54), Flores *et al.* (1980), Scott (1981: 105-123), Vargas (1983), Fano (1983); utilización de poscosecha, Benavides, Recharte y Rhoades (1982); y, distribución, Dolorier (1975: 100-104), Scott (1981: 157-172, 207-222; 1982) y Fano (1983).

3 Los procedimientos empleados para identificar los tipos de productores se explican en el Apéndice Uno. Un análisis detallado de los patrones históricos de uso de la tierra por todos los agricultores del valle se encuentra en dos obras consultadas: Castillo (1976) y Rhoades y Recharte (1982).



familiar y la tierra recién adquirida. La papa, que es un cultivo de corta duración vegetativa y de uso intensivo de mano de obra, les resulta un cultivo particularmente atractivo. La mayor parte de los pequeños agricultores obtienen préstamos del Banco Agrario y todos dedican su tiempo y su energía (así como el tiempo y la energía de sus familiares inmediatos) a la agricultura comercial.

**Cuadro IV.1**  
**Características de los productores de papa en el Valle de Cañete, 1979<sup>1</sup>**

Característica	Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Cooperativa
Área de papa	hasta 5 ha.	más de 5 ha.	40 ha y por encima
Tipo de producción	finca familiar	finca familiar agro-comercial	cooperativa de producción de gran escala.
Propósito principal de la producción de papa.	importante cultivo comercial.	negocio especulativo de alto riesgo/altos dividendos	cultivo comercial menor
Porcentaje estimado de todos los productores de papa <sup>2</sup>	70 o/o	30 o/o	1 o/o
Número de productores entrevistados	6	10	5

1 Las definiciones y el número de productores entrevistados son utilizados en todos los otros cuadros del capítulo IV.

2 Basado en datos del Ministerio de Agricultura y el Apéndice Uno.

Fuente: Preparado para este estudio.

En las fincas privadas 'medianas' también se cultiva papa. Muchas de estas unidades —cerca de 150— están conformadas por los mejores campos de las antiguas haciendas divididas por la reforma agraria.<sup>4</sup> Los medianos agricultores siembran tradicionalmente

4 Algunas haciendas lograron, por ejemplo, aminorar el impacto de la reforma agraria dividiendo la propiedad de la tierra entre los miembros de la familia.

algodón u otros cultivos más apropiados para grandes extensiones de tierra y para una agricultura mecanizada. Suelen describir a la papa como un cultivo de alto riesgo que rinde, potencialmente, altos dividendos. Señalan que, de acuerdo con su disposición para asumir el riesgo, siembran entre 6 y 90 hectáreas de papa. Los medianos productores pertenecen a una tradición de agricultores técnicamente sofisticados. Por lo tanto, administran la producción de papa con la misma perspicacia comercial con que manejaban las actividades agrocomerciales vinculadas a los cultivos restantes.

Las catorce cooperativas agrícolas del Valle de Cañete dedican una considerable superficie de hectáreas al cultivo de la papa. Estas fincas son las antiguas haciendas que la reforma agraria convirtió en cooperativas de producción. Aunque, en promedio, las cooperativas sembraron cerca de 60 hectáreas de papa en 1979, cultivaron este tubérculo como un cultivo de transición entre el algodón y el maíz. Según los administradores de las cooperativas, la inestabilidad de los precios al productor y los altos costos de la producción atentan contra un cultivo más intensivo de la papa. Por el contrario, los costos de la producción de algodón por hectárea son menores y se trata de un cultivo que se vende a precios fijos. Las unidades cooperativas cuentan también con sistemas de riego y en ellas se siembran las mismas variedades que en las fincas privadas. Estas unidades, propiedad de los antiguos trabajadores de las haciendas, son administradas por ellos mismos.

En suma, los distintos tipos de productores de papa en el Valle de Cañete comparten muchas características, pero existen, entre ellos, diferencias importantes. Por un lado, todos dedican una extensión mínima de su tierra al cultivo de la papa, en campos que cuentan con sistemas de riego y siembran las mismas variedades con intención comercial y no de autoconsumo. Más aún, todas las unidades están abocadas todo el año a la producción agrícola. Sin embargo, la importancia relativa de la papa varía considerablemente de una finca a otra. Los pequeños agricultores siembran, proporcionalmente, una cantidad mayor de papa que las fincas medianas y las cooperativas para hacer uso más intensivo de su tierra y para aprovechar la mano de obra familiar. Como se demuestra a continuación, estas semejanzas y diferencias fluyen de manera decisiva, sobre los costos de producción y sobre los ingresos de la comercialización.

## (ii) Los costos de producción

Los datos de los costos promedio de producción por 100 kilos de papa, según los diferentes tipos de productores, en el Valle de Cañete en 1979, presentan tres características notables (Cuadro IV.2).<sup>5</sup> En primer lugar, los pequeños productores tienen costos de producción tan o más bajos —si consideramos las dificultades que supone atribuir un valor a determinados insumos no-monetarios— que las fincas medianas y las cooperativas. En segundo lu-

Cuadro IV.2  
Costo promedio de producción por 100 kilos de papa en el Valle de Cañete, 1979

Tipo de Insumo	Soles			o/o		
	Tipo de Productor			Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Cooperativa	Pequeño	Mediano	Cooperativa
Mano de obra familiar	52	19	0	4	1	0
Mano de obra contratada	95	118	162	7	7	9
Tracción animal	53	17	0	4	1	0
Tractor	68	175	295	5	11	15
Semilla	468	461	460	34	29	24
Fertilizantes químicos	225	233	257	16	15	13
Estiércol	18	23	15	2	1	1
Pesticidas líquidos	60	150	99	5	9	6
Pesticidas sólidos	61	86	120	4	5	5
Tierra	121	177	306	9	11	16
Capital	135	133	185	9	9	10
Otros	25	19	12	1	1	1
Total	1382	1611	1911	100	100	100
Desviación estándar <sup>1</sup>	383	238	472			

1 Las cifras de desviación estándar se calcularon tomando en cuenta la totalidad de los agricultores de cada grupo. Un examen de homogeneidad de varianzas y medias señala una similitud entre los datos de costos de los distintos grupos de agricultores de Cañete.

Fuente: Encuesta en finca para este estudio.

5 El Apéndice Uno ofrece una justificación para el análisis de los costos de producción de la papa sobre la base de la producción unitaria (100 kilos) en vez de una unidad de insumos (hectárea). Puesto que gran parte de la papa se cultiva con semilla de la sierra, estos costos corresponden al cultivo de papa 'serrana'.

gar, la distribución de los costos de producción varía según los tipos de productores. Finalmente, las unidades más grandes tienen costos promedio de producción progresivamente más altos. En otras palabras, probablemente no existen economías de escala en la producción de la papa en el Valle de Cañete. Estas características reflejan los patrones que imperan en el uso de insumos, en el acceso al crédito y en los métodos de cultivo.

## El uso de insumos

Los costos promedio de producción son bajos, tanto en las pequeñas, como en las grandes unidades, debido a que los diferentes productores usan cantidades relativamente similares de insumos.<sup>6</sup> Por ejemplo, en contraste con las marcadas diferencias que existen entre los productores del Valle del Mantaro, los productores de papa del Valle de Cañete usan cantidades similares de semilla y de fertilizante por hectárea.<sup>7</sup> Es probable que las tasas similares de semilla se deban a que todas las unidades se orientan decididamente hacia el mercado y al consiguiente uso de variedades híbridas idénticas.<sup>8</sup> Las aplicaciones similares de fertilizante se deben, principalmente, al uso extendido de análisis de suelos.<sup>9</sup>

Por otro lado, las diferencias en los costos por 100 kilos son particularmente notables en el caso de la mano de obra (familiar vs. contratada) de la fuerza motora (animal o tractor) y de la tierra. Es probable que estas diferencias, reales en ciertos casos,

---

6 El Apéndice Uno explica cómo se calculan las cantidades y los precios de los insumos.

7 Aunque existen muchas diferencias en el uso de insumos dentro de las diferentes categorías de productores, otros estudios encuentran varias similitudes en el promedio del uso de insumos en todos los tipos de productores (Vargas 1983: 70-73).

8 Un estimado de 75 o/o de todas las hectáreas sembradas con papa en el Valle de Cañete en 1977 usaron tres variedades híbridas: Mariva, Tichuasi y Yungay; en 1978, 83 o/o de todas las hectáreas de papa usaron la Mariva, Tichuasi y Revolución (Campos 1979). Vargas (1983: 68-69) también señala que en 1979 la mayor parte de los agricultores en cada categoría sembraron sólo dos variedades.

9 Una institución financiera privada proporciona análisis de suelos a los agricultores a un costo nominal habiendo tenido una demanda continua en 1979. No obstante, se observaron varios casos en los que los productores usaban cantidades excesivas de nitrógeno (Devaux *et al.* 1980: 24; Scott 1981: 108-115).

hayan sido sobreestimadas en otros. Por ejemplo, los pequeños productores emplean más la mano de obra familiar y la fuerza animal, mientras que las grandes unidades emplean más mano de obra contratada y utilizan tractores. Las tasas salariales promedio de los trabajadores eventuales de las unidades pequeñas, contribuyeron a disminuir los costos promedio en dichas unidades de producción frente a las otras (v. Scott 1981:116). Las tasas de alquiler de un tractor estimadas por las cooperativas fueron casi 50 o/o más elevadas que las tasas declaradas por los pequeños agricultores. Es probable que esta diferencia en los costos de producción haya sido sobreestimada, ya que las cooperativas tienen que conjeturar el costo de alquiler de un tractor, porque no los arriendan regularmente. Los estimados del costo de oportunidad de la tierra (estimado de la tasa de alquiler) son también mucho más altos en el caso de las cooperativas, debido a las mismas razones. Por lo tanto, las diferencias resultantes en los costos unitarios son reales, pero menores de lo que los mismos datos parecieran sugerir.

La uniformidad relativa de los costos de producción de papa es también el resultado del acceso similar al crédito. La mayor parte de los productores del Valle de Cañete trabajan con préstamos del Banco Agrario. Incluso la mayoría de los pequeños agricultores reciben crédito para la producción de papa (Vargas 1983: 76). En efecto, los costos de producción en 1979 eran tan altos que los agricultores no podían cultivar papa sin contar con esa financiación. Por otro lado, los pequeños agricultores solicitaron y recibieron créditos de producción, porque la política del Banco Agrario local estableció un tope relativamente bajo para la obtención de un préstamo: bastaba media hectárea de papa. Los administradores de los préstamos tienen un número menor de productores a los cuales servir que sus similares de la sierra; en consecuencia, tratándose de clientes bastante conocidos, los procedimientos para la obtención de préstamos son menos morosos.

Las condiciones de la tierra de cultivo en el Valle de Cañete también contribuyen a crear costos unitarios similares de producción. Todos los agricultores siembran a nivel del mar, a diferencia de los de la sierra, que lo hacen a altitudes extremadamente variadas. Por otro lado, el contar con una amplia red de carreteras en el valle permite un acceso fácil a todas las fincas; y, más impor-

tante aún, todos los productores de papa tienen la posibilidad de cultivar en campos que cuentan con sistemas de riego.<sup>10</sup>

### Economías de escala

Una comparación de los costos unitarios promedio de producción para cada tipo de productor sugiere asimismo que no hay economías de escala en la producción de papa en el Valle de Cañete. Tres factores principales explican esta conclusión.

En primer lugar, todos los agricultores reparten sus riesgos agronómicos y financieros de manera similar a las grandes unidades agrícolas. Por ejemplo, los pequeños agricultores siembran, en forma sucesiva, distintos cultivos comerciales a lo largo del año. En ello influyen, entre otras variables, las condiciones ecológicas bastante uniformes y la contigüidad de las tierras de las pequeñas unidades agrícolas.

En segundo lugar, el acceso mínimo a la infraestructura de producción, a la asistencia técnica y al crédito contribuye también a que las pequeñas fincas cultiven la papa de forma similar al modo de cultivo de las más grandes.<sup>11</sup> Por ejemplo, además de los sectoristas locales, un grupo privado de promoción rural en San Vicente proporciona asistencia técnica a los agricultores de papa del valle; en especial, a los pequeños productores. Adicionalmente, muchos pequeños productores no sólo reciben crédito agrícola, al igual que las fincas medianas y las cooperativas, sino que el monto del préstamo por hectárea es también similar para todos los productores (Vargas 1983: 75).

En último lugar, aunque los pequeños productores siembran menos hectáreas de papa, realmente se especializan en la producción de cultivos, tanto como las unidades medianas y las coope-

---

10 Algunos investigadores sostienen que los pequeños productores cultivan en tierras de suelos marginales y no tienen un acceso equitativo al agua de riego (Rhoades y Benavides 1980). Estas observaciones parecen ciertas; sin embargo, los resultados de varios estudios (Alarcón 1980: 44-46; Vargas 1983: 74-75) señalan que los pequeños productores logran superar estas desventajas y cosechan rendimientos igualmente altos o más altos.

11 Este argumento no intenta sugerir que las fincas pequeñas tengan igual acceso al crédito que las otras, o que todas las fincas no podrían recibir el beneficio si estas facilidades fueran más accesibles aún. Esto, más bien, implica que, con un acceso más equitativo a los recursos, los pequeños productores como los del Valle de Cañete serían tan eficientes en la producción de papa como los grandes productores.

rativas.<sup>12</sup> La producción agrícola (y, en gran medida, la producción de papa) constituye para ellos una fuente importante de ingresos, lo que les permite contar con fuertes incentivos para abaratar los costos unitarios de producción.

Las probables deseconomías de escala correspondientes a la producción de papa a gran escala en el Valle de Cañete resulta parcialmente de la participación de los familiares del pequeño agricultor en las distintas tareas que le competen, y, del contrato diario de mano de obra que realiza el pequeño agricultor.<sup>13</sup> Este tipo de contrato le permite al pequeño agricultor desembolsar una cantidad menor de dinero en comparación con el desembolso que se realiza en el caso de los trabajadores permanentes y los socios de las cooperativas.<sup>14</sup>

El tamaño de las operaciones de producción, les permite a los pequeños productores mantener una administración agrícola intensiva. De esta manera, a pesar de contar con suelos más pobres y con un acceso menos favorable al riego, los pequeños productores usan la semilla de modo más eficiente que las grandes unidades (Alarcón 1980: 44).<sup>15</sup> Este resultado es particularmente importante, pues la semilla es un gran componente dentro de los costos de producción.

Finalmente, los rendimientos que obtienen los pequeños productores tienen, asimismo, influencia directa sobre sus costos unitarios. Los pequeños productores tuvieron, en promedio, rendimientos más altos (22.4 t/ha) que los medianos (20.4 toneladas)

- 
- 12 En 1979, los pequeños productores destinaron, en promedio, 35 o/o de sus tierras al cultivo de papa, en comparación con el 45 o/o, en el caso de los medianos productores, y el 9 o/o en el de las cooperativas.
  - 13 Aunque sólo se incluye a los productores medianos y a las cooperativas, la investigación del ministerio también halló ciertos datos que sugerirían la existencia de deseconomías de escala en la producción de papa en Cañete (MAA-OSEI 1978a: 54). Consultar también a Maletta y Foronda (1980: 242-243).
  - 14 Las leyes del trabajo agrícola vigentes en 1979 estipulaban que todas las unidades de producción que excedieran ciertas dimensiones debían emplear trabajadores agrícolas permanentes. Los trabajadores permanentes reciben un salario diario y beneficios como el de Seguro Social. Un trabajador diario tiene derecho a estos pagos adicionales sólo si trabaja por lo menos 21 días al mes en la misma finca.
  - 15 Los datos muestran una proporción similar entre la semilla plantada y la semilla cosechada para todos los tipos de productores, pero el muestreo más amplio (usando una definición ligeramente diferente del pequeño agricultor), señalaba la siguiente proporción entre la producción y la semilla por tipo de productor: pequeño agricultor 9.1, mediano 7.9, grande 8.1, y cooperativa 8.3.

o que las cooperativas de producción (21.8 toneladas) en 1970). Aunque estas diferencias en los rendimientos no fueron sustanciales, reflejan la participación personal de los pequeños productores en el cultivo de la papa. Por ejemplo, se aseguran de que toda la papa cosechada sea recogida del campo ya que ellos mismos participan en esta actividad, a diferencia de los grandes productores que delegan ese tipo de responsabilidad a segundas personas, a través del contrato de mano de obra.<sup>16</sup>

#### 4.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS PRODUCTORES

La sección anterior puso énfasis en la igualdad de los objetivos y en la similitud de los métodos de producción de papa que emplean todos los tipos de productores en el Valle de Cañete. Al igual que en la producción, los pequeños agricultores recurren a algunas tácticas comunes —por ejemplo, en cuanto a la elección de la época de ventas— en la comercialización de la papa.

##### (i) La calidad y la cantidad de ventas

Todos los productores de papa del Valle de Cañete cosechan rendimientos similares y papa de la misma calidad. En promedio, la clasificación de la papa según el tamaño para el año agrícola fue bastante uniforme.

La uniformidad de la calidad comercial de la papa se atribuye a dos razones:

- todos los productores cultivan un número reducido de variedades híbridas; y,
- los suelos y el clima de la costa producen tubérculos grandes.<sup>17</sup>

Todos los tipos de productores en el valle venden un alto porcentaje (hasta 98 o/o) de su cosecha, pero las fincas medianas y las

16 Algunos productores dejan una cantidad de papa mayor que la acostumbrada. Los habitantes más pobres de la zona urbana del valle la recogen en una extensión de poscosecha llamada 'el rebusque'.

17 Con referencia a otros años, Graber (1974: 53) también señala que las condiciones de la oferta y la demanda afectan en parte las clasificaciones.

cooperativas siembran y venden una cantidad de papa considerablemente mayor que los pequeños productores. Las necesidades del consumo doméstico se cubren con un porcentaje mínimo de la producción total, ya que aun los más pequeños productores cosechan una cantidad apreciable.<sup>18</sup> Los agricultores conservan poca cantidad de papa para semilla, porque las condiciones de producción en la costa favorecen el uso de semilla de la sierra.<sup>19</sup> En consecuencia, la porción del total de las ventas de papa de los diferentes productores del valle refleja su porción respectiva del total de la producción de papa.

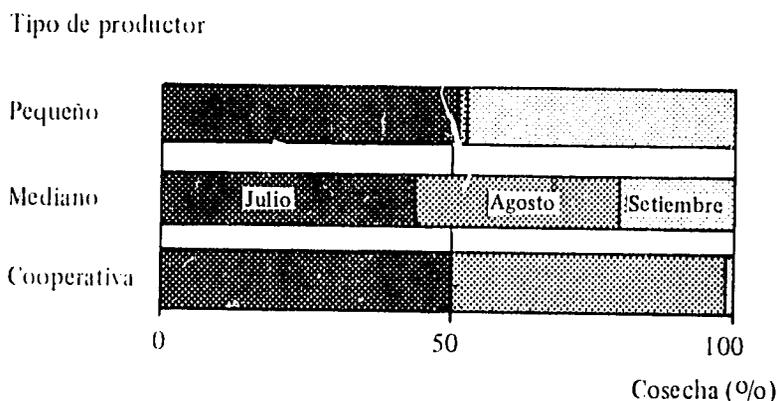
## (ii) La época de ventas

La comercialización de la papa en el valle incluye la venta, tanto de 'papa criolla' temprana como de 'papa serrana' tardía.<sup>20</sup> Los productores comercializan la papa criolla iniciando la venta en julio y continuándola hasta fines de agosto o principios de setiembre. La papa serrana se vende desde mediados de setiembre hasta fines de diciembre. El momento de las ventas es comparable en los tres tipos de productores, puesto que todos ellos venden porcentajes similares de papa temprana (15 o/o) y tardía (85 o/o). Aunque los pequeños productores comienzan la comercialización con más anticipación que las unidades más grandes (Figura IV.1),

- 
- 18 Por ejemplo, si un pequeño productor tiene 1.5 hectáreas de papa y su rendimiento total es de aproximadamente 30,000 kilos; entonces, 600 kilos representan el 2 o/o del total de su producción. De manera similar, si un mediano agricultor tiene 10 hectáreas de papa y su rendimiento total es de 200,000 kilos; entonces, 600 kilos representan el 3 o/o de su producción.
- 19 El suelo, el clima y las enfermedades de la costa son tales que los productores enfrentan dificultades para mantener la productividad de la papa cosechada en esta región. Los precios y la productividad relativa favorecen la compra anual de semilla producida en la sierra. La limitada capacidad de las instalaciones de refrigeración locales, la preocupación del productor por la producción y no por la comercialización y la incertidumbre de los movimientos de precios de poscosecha en relación a la política de precios de los alimentos del gobierno, significa que pocos productores consideran el almacenamiento como un medio de regular las ventas de papa consumo. Consultar también a Fernández (1976) y Benavides, Rhoades y Recharite (1982) sobre este problema.
- 20 El término 'papa criolla' designa a la papa producida con semilla de la costa. Este cultivo se suele sembrar desde fines de marzo hasta mediados de abril, para permitir una cosecha temprana, cuando los precios son favorables. El término 'papa serrana' designa a la papa producida con semilla de la sierra. Esta se suele sembrar después de la cosecha de la sierra (desde fines de abril hasta principios de junio) una vez que la papa ha sido traída a la costa y está ya en germinación.

el área relativamente reducida que se dedica al cultivo de papa debilita su capacidad de negociación y no les permite obtener los precios más altos de fuera de estación que logran obtener los productores medianos y las cooperativas.

**Figura IV.2** Primer mes de la cosecha de papa en el Valle de Cañete, 1979

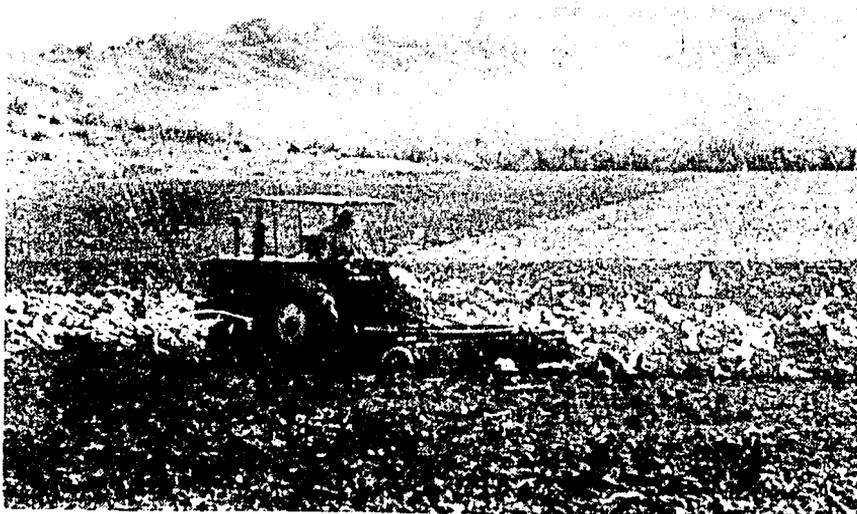


Fuente: Encuesta en finca.

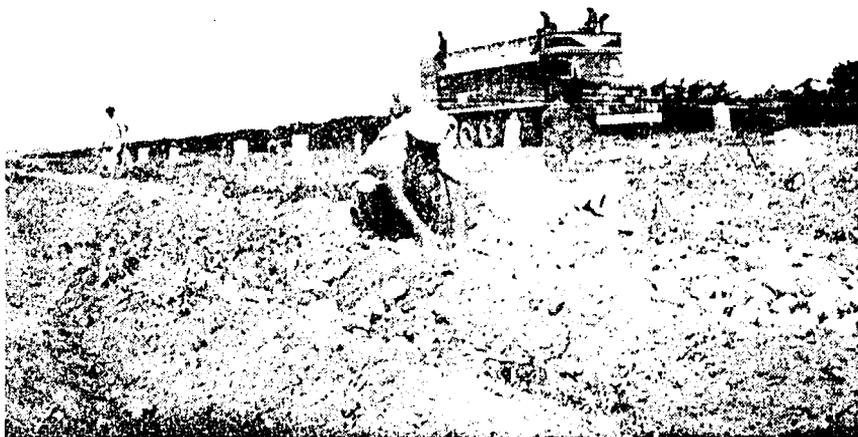
La duración de la participación del productor en el mercado depende principalmente del área que destina al cultivo de papa (Figura IV.2). Los pequeños productores venden papa durante menos meses que los grandes productores, principalmente debido a que cosechan un número menor de hectáreas de papa. En contraste, los productores más grandes distribuyen deliberadamente sus ventas de papa entre las primeras y las últimas cosechas. Esto les permite reducir la demanda por trabajo en el área de administración agrícola. Adicionalmente, esta estrategia hace que sus ingresos provenientes de la papa sean menos vulnerables a los movimientos de precios de corto plazo y que cuenten, al mismo tiempo, con una mayor capacidad de negociación en una venta particular. Los grandes productores saben que su capacidad para proporcionar una oferta continuada de papa representa una ventaja adicional para los eventuales compradores.



*Pequeño agricultor cultivando sus campos en Cañete.*



*Campos de una cooperativa de producción en Cañete.*



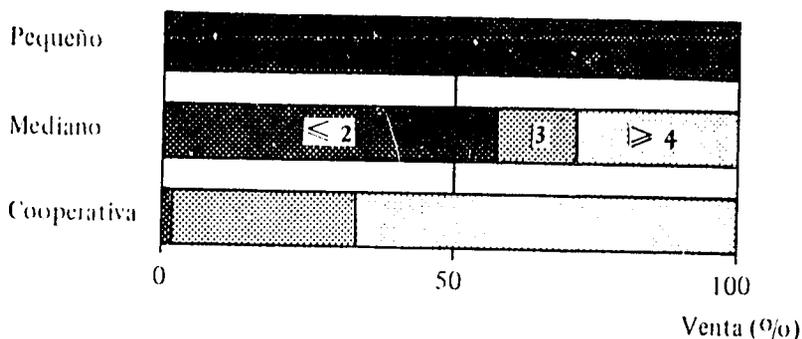
*En pleno proceso del "llenado". Los sacos listos van siendo colocados en hileras.*



*Grupo de cargadores introduciendo los sacos de papa dentro del camión mientras el "encargado" cuida que el proceso se realice en orden.*

**Figura IV.2 Duración (meses/año) de la venta de papa en el Valle de Cañete, 1979**

Tipo de productor



Fuente: Encuesta en finca.

### (iii) El lugar de ventas

Tanto los pequeños como los grandes productores del valle venden la papa directamente del campo. El terreno plano, el clima seco y la amplia red de carreteras facilitan las ventas en finca. La mayoría de los productores venden su producción por camionadas. Incluso los pequeños productores tienen una superficie de papa lo suficientemente extensa, y rendimientos bastante altos, como para obtener cantidades mayores o iguales a una camionada de papas. Además, como los pequeños pueblos del valle están abastecidos por mercados minoristas que funcionan diariamente y no tienen capacidad para absorber grandes cantidades de papa, casi toda la producción de Cañete se traslada en camiones a Lima o a ciudades más distantes para ser distribuida al por mayor.

### (iv) Los procedimientos de la negociación

Los productores del valle emplean varios procedimientos para la negociación de la papa. Antes de iniciar la negociación, los

productores recaban información sobre las condiciones del mercado. Por ejemplo, los productores del valle suelen discutir los precios y las cantidades de papa destinada a Lima con otros agricultores y con transportistas locales. Algunos productores visitan personalmente el Mercado Mayorista de Lima para evaluar los precios y las condiciones de oferta. Otros simplemente telefonan desde sus fincas a familiares, conocidos o socios comerciales en la capital o de otros valles de la costa, para obtener información más reciente sobre el mercado de la papa. Más aún, dado que las emisiones radiales de Lima pueden oírse en Cañete, los productores pueden informarse sobre los precios de la papa durante las primeras horas de la mañana.

Conforme se acerca la época de la cosecha, varios compradores de papa buscaron a los productores del valle. Estos compradores no suelen ser familiares, sino personas con las cuales los productores han comerciado por años. Algunos productores, ocasionalmente, comercializan la papa a través de algún comprador que les proporciona semilla de la sierra.<sup>21</sup> La mayoría de los productores son muy cautelosos en cuanto a comprometerse, formal o informalmente, con algún comerciante en particular antes de la cosecha. Los contactos comerciales se suelen establecer más bien, cuando la papa está lista para su cosecha.

Después de una visita al campo para inspeccionar la calidad del cultivo, los compradores y los productores negocian con frecuencia durante un almuerzo, centrándose en el precio de venta de papas de primera calidad. La división del trabajo entre productores y compradores supone que los compradores asuman automáticamente las tareas de clasificación, ensacado y despacho.

Muchos grandes productores negocian con varios compradores antes de concertar finalmente la venta. Algunos inclusive venden parte de su cosecha a través de un comprador, y parte a través de otro, para mantener una cierta independencia. Al negociar deliberadamente con varios compradores al mismo tiempo, los grandes productores piensan que dependen menos de un solo comprador. Según los productores, esta estrategia también fomenta una mayor competitividad entre los compradores y hace que mantengan su honradez. Si un comprador no cumple con los términos de la venta, sabe de antemano que lo puede sustituir fácilmente cual-

---

21 Este problema se discute en mayor detalle en la Sección V 3 (ii).

quier otro comprador que ya se encuentre trabajando los campos del productor.

Los productores del valle suelen insistir en una garantía en efectivo, o un adelanto, como parte del acuerdo de venta. Este dinero se deposita a nombre del productor, antes de que la papa salga del campo. Según el comerciante, esta garantía tiene diversos fines. Si el comerciante es bastante conocido, el adelanto se emplea para ayudarlo a cubrir sus costos de producción de último minuto o para finalizar las negociaciones sobre la papa. Si los agricultores no confían plenamente en alguna persona le exigen una garantía para diferenciar a los comerciantes 'serios' de los impostores o para asegurarse frente a la posibilidad de una estafa. Los productores también insisten muchas veces en un pago final en efectivo por la papa, ya que manifiesta que es necesario para evitar la demora burocrática o los riesgos financieros que significa aceptar un cheque.<sup>22</sup>

#### (v) Los contactos entre el productor y el comprador

Además de estas precauciones, los productores se basan en la 'confianza'. Los productores del valle aceptan esperar 2 ó 3 días después de que la papa haya salido del campo para recibir el pago sin ninguna factura o contrato formal, ya que se consideran suficientes un depósito en efectivo y las relaciones de trabajo con el acopiador rural. A falta de documentos escritos, un comerciante de confianza también evita que los acreedores se enteren de las transacciones de comercialización de los productores. En años de precios altos, los productores continúan despachando su papa a través de personas conocidas, inclusive a precios menores que los del mercado, debido, en parte, a que se espera que ellos mismos se hagan cargo de la comercialización de toda la cosecha en años de precios extraordinariamente bajos.

---

22 Los productores no se sentían entusiasmados por la venta de papa a dependencias estatales tales como EPSA, en parte, por la siguiente razón: Cobrar un cheque del gobierno suele demorar semanas. También mencionaron que los organismos del estado esperan que los productores clasifiquen ellos mismos la papa y que embolsen sólo papa de alta calidad en sacos pequeños de 50 kilos. Así, muchas veces, los productores se quedan con papa que no es apta para venta.

## **(vi) Los costos de comercialización asumidos por los productores**

Todos los productores del valle normalmente incurren en costos incidentales por la comercialización de la papa, tales como los de las llamadas telefónicas o los viajes a Lima para verificar los precios al por mayor. Pero, exceptuando a algunos pequeños agricultores que ocasionalmente clasifican, ensacan y transportan su propia papa al mercado, los productores generalmente delegan la comercialización en los acopiadores rurales del valle.

¿Por qué los mismos productores no comercializan su producción de papa? Los productores y los administradores de las fincas cooperativas ofrecen varias explicaciones. Algunos productores manifiestan que alguna vez trataron de comercializar su producción pero el mayor ingreso obtenido no compensaba los problemas logísticos inherentes.<sup>23</sup> Otros sostienen que pueden encargarse de la clasificación, el ensacado y el despacho de la papa, pero tienen dificultades para venderla en Lima, lo cual los desanima a convertirse en sus propios acopiadores. Sin embargo, la mayoría de los productores manifiestan que prefieren concentrarse en la producción y dejar la comercialización a acopiadores rurales especializados. Estas afirmaciones se ven también corroboradas por los resultados de una encuesta conducida por Rhoades y Benavides (1980: 4-6) en la que se encontró igualmente que los productores de papa de Cañete mostraban mayor preocupación por los problemas de la producción que por los de la comercialización.

### **4.3 LOS ACOPIADORES RURALES**

Los acopiadores rurales cumplen un papel bien definido en el canal de comercialización de la papa desde el valle de Cañete hasta Lima.<sup>24</sup> La división del trabajo es tal que el acopiador rural proporciona un adelanto en efectivo o una garantía antes de la cosecha, reúne y paga a los clasificadores de papa ('llenadores'), pro-

---

23 Un agricultor manifestó lo siguiente: "Ir a la Parada entre las tres y las ocho de la mañana para vender unos cuantos sacos de papa a varios minoristas no es el trabajo de un hacendado".

24 Este papel está claramente definido dentro de la comercialización de la papa consumo, pero no impide que el personal realice otras actividades tales como la venta de papa semilla, la producción de papa o que dirija negocios no relacionados con la papa, tales como un depósito maderero.

vee los materiales necesarios para la comercialización y realiza los contactos necesarios para el transporte de la papa del campo al mercado, e incluso le paga un adelanto al camionero para el combustible. Además de estas responsabilidades usuales, el alcance exacto de las operaciones comerciales de cada acopiador rural varía según el tipo de acopiador.

### (i) Los tipos de acopiadores rurales

Aunque todos los que intervienen en el acopio de la papa en el Valle de Cañete realizan un rol similar, se pueden distinguir cuatro diferentes tipos, sobre la base de las actividades comerciales más importantes (Figura IV.3). Estos cuatro tipos de acopiadores rurales son:

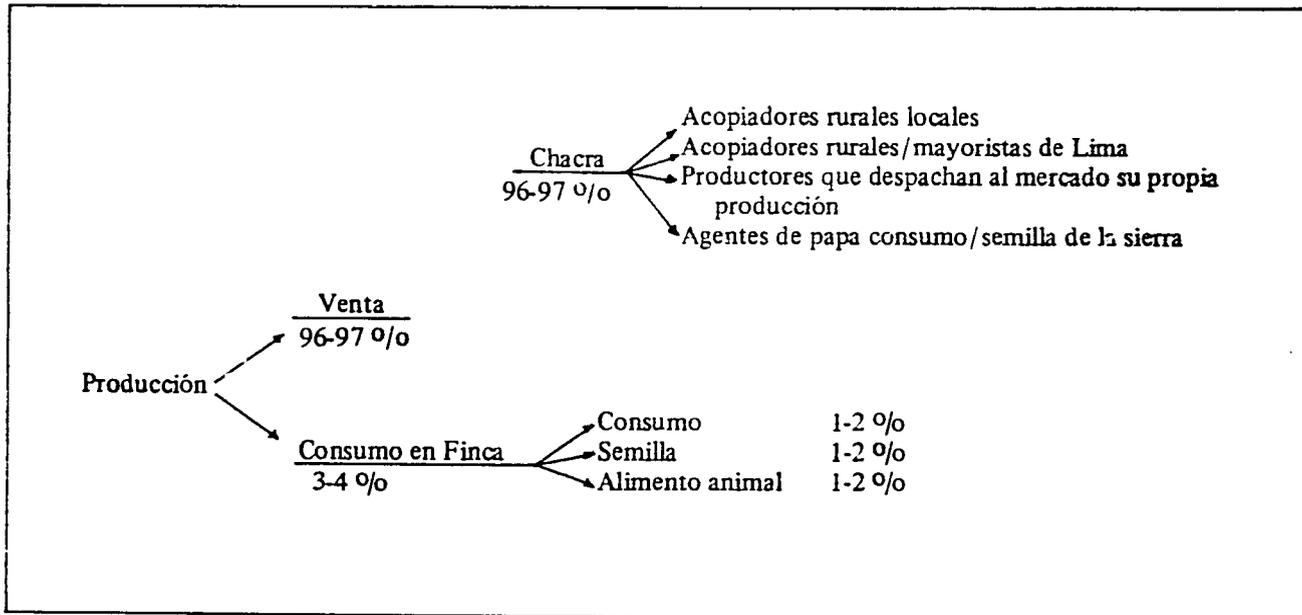
- . agentes comisionistas locales,
- . mayoristas de Lima o sus agentes,
- . productores, y
- . compradores de la sierra.

El grupo dominante de acopiadores rurales del valle lo constituyen los agentes comisionistas. Este grupo no compra papa, sino que la acopia y la despacha a cambio de una comisión o tarifa.<sup>25</sup> Los agentes comisionistas locales han vivido y trabajado en la zona desde hace mucho tiempo (Dolorier 1975: 113-115). El suministro de papa semilla y el acopio de varios cultivos, incluso el de papa consumo, les permite entablar fuertes lazos comerciales con los productores de la comunidad. A excepción de períodos en los que se presentan condiciones extraordinarias de mercado, son los agentes comisionistas del valle los que realizan el acopio de papa de la gran mayoría de productores.

Los mayoristas de Lima (o sus agentes) se dirigen a Cañete para comprar la papa, si se presenta una escasez en la capital. Sin embargo, en general, los mayoristas de Lima no están dispuestos a realizar esto, porque los agentes comisionistas locales les significan una fuerte competencia (Dolorier 1975: 115-116). Además, los mayoristas de Lima ponen en peligro su relación normal de trabajo con los comerciantes con sede en Cañete tratando de ganarles el negocio.

25 Esta tarifa no constituía un porcentaje fijo o una suma establecida, sino que tendía a variar.

Figura IV.3 Canales de comercialización de la papa en el Valle de Cañete



Fuente: Preparada en base al trabajo de campo realizado para este estudio.

A la inversa, los productores tratarán de realizar el acopio y el despacho de su propia producción, si se presenta una saturación del mercado y una fuerte caída en los precios. Bajo tales circunstancias, los mismos productores llevarán la papa a Lima en un esfuerzo por convencer a los mayoristas de que acepten su cosecha en consignación. Si los precios en Lima no son favorables, algunos productores de papa envían su producción a los mercados de provincias o incluso fuera del país.<sup>26</sup> Como recurso final, los productores de Cañete acopian y almacenan la papa consumo para uso o venta como semilla.<sup>27</sup>

Los compradores de la sierra participan ocasionalmente en el acopio rural de papa en el Valle de Cañete. Estos comerciantes compran la papa en el campo, cuando los precios en Cañete, más el flete, hacen que la papa costeña sea barata para los consumidores de bajos ingresos de la sierra. Sin embargo, si ellos mismos se encargan del acopio de papa en el valle, tendrán que cancelarla antes del embarque. En lugar de esto, es probable que los compradores de la sierra prefieran recibir la papa de la costa, a crédito, de los mayoristas en Lima.

## (ii) Los agentes comisionistas del valle como acopiadores rurales

En el valle residen cerca de treinta agentes comisionistas.<sup>28</sup> Como no se efectúan ferias semanales o mercados mayoristas diarios, de modo que no existen lugares centrales de reunión para la concertación de las transacciones, los agentes del valle trabajan generalmente desde una habitación convertida en negocio al por menor, con el auxilio de uno o más camiones. Algunos de los agentes declararon tener fuentes suplementarias para financiar

---

26 Por ejemplo, cuando se consideraba que los precios de la papa en Lima en 1978 eran bajos, los registros del ministerio en Cañete indican que se despachó una cantidad de papa local a Moquegua, a Arequipa e inclusive a una ciudad tan distante como La Paz, Bolivia.

27 Para burlar las reglamentaciones del gobierno que restringen el embarque de papa de la costa a la sierra, algunos productores de la costa enviaron papa consumo a la sierra; allí dicha papa fue reclasificada y la más pequeña se utilizó como semilla.

28 Este estimado se basa en conversaciones con acopiadores rurales, con productores de papa y con personal local del ministerio. El más alto número de comerciantes sobre el que se ofrece información fue de 50 a 60; y el más bajo de diez. Esta sección se basa en entrevistas formales a dieciséis agentes comisionistas en Cañete.

sus operaciones, pero la mayoría (87 o/o) declaró usar su propio dinero para participar en la comercialización de la papa.<sup>29</sup>

### **Las condiciones para ingresar en el negocio**

La mayor parte de los agentes entrevistados para este estudio sostuvieron que cinco años antes había menos comerciantes rurales de papa en el valle que ahora, lo que se confirma por el hecho de que el 20 o/o de los agentes entrevistados tiene cinco años o menos de experiencia.

Cuando se les preguntó a los agentes del valle cuáles eran los requisitos para ingresar a este negocio, mencionaron, con más frecuencia, el dinero y la experiencia. Los productores del valle no están dispuestos a comercializar la papa al crédito con comerciantes desconocidos, por lo que los que recién ingresan necesitan efectivo para pagar sus compras al contado.<sup>30</sup> Necesitan, también, tener un mínimo de experiencia para identificar las diferentes variedades de papa, sus precios correspondientes y, los procedimientos aceptables de clasificación.

La mayoría de los agentes del valle manejan menos de 1,000 toneladas de papa consumo durante toda la cosecha de la costa.<sup>31</sup> Sin embargo, cuatro comerciantes manejaron cerca del 65 o/o del íntegro de la papa comercializada por los agentes con los que se estableció contacto en el estudio. Los comerciantes del valle generalmente empiezan la comercialización de la papa en junio y terminan en noviembre o en diciembre. Sin embargo, es más probable que los agentes que manejan volúmenes menores comercialicen la papa a partir de agosto o de setiembre. Casi todos los pequeños comerciantes producen alguna cantidad de papa, de manera que su propia producción sirve como fuente de abasteci-

---

29 Algunos agentes aplazaron el reembolso de los préstamos de producción para ayudar a financiar el acopio rural, por ejemplo.

30 Como indicación del capital necesario en 1979 para ingresar a este negocio, el costo de 10 toneladas de papa (más la clasificación, el ensacado y el despacho) suponía entre 300,000 y 500,000 soles.

31 Estos estimados deben interpretarse con cautela. Algunos agentes informaron de ventas semanales. Estas cifras se convirtieron en ventas por mes (considerando cada cuatro semanas como un mes) y se multiplicaron por el número de meses en que informaron que comerciaban la papa durante la cosecha de la costa. Otros acopiadores simplemente citaron un total único por toda la cosecha.

miento. En cualquier caso, el ingreso o el retiro de los pequeños comerciantes de papa coincide aproximadamente con el período culminante de la cosecha en el valle. En esa época, es probable que los agentes que manejan volúmenes más grandes —muchos de ellos, también productores— tengan, para acopiar, cantidad de papa mayor que la que pueden asumir.

Los comerciantes del valle compran casi toda la papa localmente. Unos cuantos compran cantidades poco significativas en otros valles de la costa, pero la mayoría de agentes concentran sus esfuerzos en Cañete, por varias razones. En primer lugar, viven en el valle, y casi todos tienen negocios al por menor y fincas en el lugar. En segundo lugar, realizan el acopio de otros cultivos, además del acopio de papa, para los productores locales. En otras palabras, sus operaciones de comercialización se extienden, más bien, a través de productos agrícolas, que a través de zonas geográficas. Finalmente, los agentes del valle también proporcionan insumos para la producción como papa semilla y, en algunos casos, ayudan a financiar la producción de papa en las fincas.<sup>32</sup> Estas actividades influyen de manera decisiva sobre la comercialización local de la papa.

Los comisionistas del valle trabajan con productores que conocen. Estos contactos comerciales frecuentemente se desarrollan a través de las ventas de papa semilla. Algunos agentes trabajan mayormente con productores privados, otros hacen negocios con las cooperativas. En cualquiera de los casos, trabajan con personas que son antiguos conocidos.

Una vez que se han acordado los detalles particulares de una venta de papa y que se ha concluido la negociación presentando una garantía, el comisionista queda directamente involucrado en el proceso de acopio. El día de la cosecha, se avisa al supervisor de campo para que contrate a un equipo de 'llenadores' que deberán dirigirse al campo. Cuando el productor y sus trabajadores de campo terminan de reunir las papas a intervalo de seis o siete hi-

---

32 Los comerciantes de la papa en Cañete que fueron entrevistados para este estudio, ayudaron a financiar a más o menos 35 productores con 134 ha. Este crédito frecuentemente consistió en semilla por la que los productores no estaban en capacidad de o no estaban dispuestos a pagar en la época de la siembra. Estos productores comercializaron al menos parte de su cosecha a través del comerciante/abastecedor de semilla y pagaron la semilla en el transcurso del proceso. No obstante, estos productores y su área de cultivo constituyen un porcentaje reducido de los productores y las hectáreas del valle.

leras, el supervisor de campo y su equipo dan inicio a la clasificación y el ensacado. Mientras tanto, el comisionista finaliza las gestiones para contratar el transporte. Hacia el final del día, el comisionista y el agricultor normalmente se reúnen para pesar el camión vacío que luego se conduce inmediatamente al campo para la operación de carga. Una vez lleno, el camión regresa a las balanzas para la pesada final. El pago del comisionista se basa en la diferencia entre la primera y la segunda pesada.<sup>33</sup>

Al salir del campo, la papa se transporta directamente al mercado. El valor que normalmente se agrega al cultivo es el de la clasificación, el ensacado y el embarque. Algunos almacenan una cantidad reducida de papa localmente para su venta posterior como semilla. Sin embargo, debido a que el valle no tiene zonas urbanas importantes, casi toda la producción de papa se envía a Lima.<sup>34</sup>

Los comisionistas del valle realizan la mayor parte de la negociación de la papa con mayoristas conocidos del Mercado Mayorista No. 1 de Lima. Uno de estos agentes despacha regularmente camionadas de papa a familiares en la capital. La mayor parte de los comisionistas, evidentemente, no comercializan la papa por medio de familiares, sino que negocian con los mayoristas en Lima con los que tienen 'confianza'. Este tipo de vínculos, establecido a través de una larga relación comercial, facilita el intercambio de información sobre el mercado.

Aunque los acopiadores rurales de pequeña escala en el valle trabajan en forma individual, la mayoría de los comisionistas trabajan en equipos formados por dos miembros de una misma familia. Uno de ellos está a cargo de las operaciones en el campo, y el otro realiza los viajes entre el valle y Lima. Las visitas regulares a la capital son necesarias para estar atento a las condiciones del mercado, así como para el cobro de cuentas pendientes. Algunos agentes del valle remiten la papa a Lima contra el pago en efec-

---

33 Por consiguiente, la compra 'al barrer' no se basa en cantidades estimadas de papa en el campo como sostiene Flores *et al.* (1980: 76), sino en un peso estimado de papa como el que se determina gracias a las balanzas para camiones. Más aún, muchas de estas balanzas para camiones pertenecen a y son operadas por los mismos medianos productores y las cooperativas. La manipulación de pesos y medidas por parte de los intermediarios de la costa es posible aunque improbable.

34 Según las estadísticas de 1977 y 1978, cerca del 80 o/o de la papa producida en el valle fue despachada a Lima.

tivo a su llegada. Sin embargo, la práctica más usual es la de cobrar uno o dos días después de la entrega. Este procedimiento se explica, en parte, porque los productores del valle reciben un pago diferido, y porque los agentes casi siempre despachan la papa a mayoristas conocidos.

**(iii) Los costos de comercialización asumidos por los acopiadores rurales**

Los costos promedio de la comercialización que realizan los agentes comisionistas del valle fueron de 350 soles por 100 kilos en 1979 (Cuadro IV.3). Aunque este estimado se basa en entrevistas formales a agentes comisionistas, también se han tenido en cuenta las siguientes proposiciones:

**Cuadro IV.3**  
**Costo promedio de la comercialización rural (en soles) por 100 kilos de papa en el Valle de Cañete, 1979**

Tipo de Costo de Comercialización	Costo
Sacos, tapaboca y cerraduras	95
Mano de obra en el campo	40
Fletes	184
Varios, supervisor de campo, gastos de gasolina, teléfono	32
<b>Total</b>	<b>351</b>

Fuente: Encuesta a los acopiadores rurales.

En primer lugar, se toma como supuesto que un saco de papas pesa 100 kilos. La mayor parte del personal local que participa en la comercialización de la papa opera teniendo en cuenta una cifra similar, o considera ésta como una aproximación razonable. En consecuencia, el costo de los materiales —saco y cerraduras— son por 100 kilos. La tarifa por pieza cobrada por los ‘llenadores’ por clasificar y ensacar era de alrededor de S/. 40.00 por saco de 100 kilos.

En segundo lugar, el flete estimado se basa en conversaciones con los productores, los agentes y los transportistas de la zona.

La práctica usual es que, el transportista y su tripulación asuman la responsabilidad de la carga del camión y los costos correspondientes, como parte del servicio del transporte que este ofrece.

En tercer lugar, se presupone que los costos diversos, tales como el pago al supervisor de campo y los gastos de movilidad de las visitas efectuadas a los campos del productor, representan un 10 o/o adicional. Este estimado se basa en las entrevistas a los agentes y en los estudios realizados anteriormente (Dolorier 1975: 129-131).

En cuarto lugar, los agentes comisionistas del valle obtienen la papa a crédito. De esta manera no enfrentan 'costos de capital' para financiar la compra del producto. Sin embargo, estos agentes necesitan una suma de dinero para sufragar los gastos diarios, incluido el costo de proporcionar la garantía. Este estudio incluye estos costos financieros bajo el rubro de 'gastos diversos para fines contables'.<sup>35</sup>

Muchas de las conclusiones sobre las actividades de los agentes de comercialización en el valle se vieron confirmadas por las entrevistas a los transportistas de la zona.

#### 4.4 LOS TRANSPORTISTAS

Los transportistas desempeñan un importante papel en el canal de comercialización de la papa entre las zonas productoras de la costa central y Lima.<sup>36</sup> Los excedentes comerciales de los productores son bastante grandes y la capacidad de los mercados locales bastante reducida. Por lo tanto, la papa debe ser trasladada del campo a zonas urbanas relativamente distantes para su venta. Los transportistas trasladan la papa por medio de camiones porque no hay otro medio de transporte que sea capaz de llevar grandes cantidades a largas distancias. Con frecuencia, ellos no sólo se encargan del traslado de la carga, sino también de varias

---

35 Se supone que este 'costo de capital' es equivalente al interés perdido por medio millón de soles depositados por un plazo de seis meses a 30,5 o/o. El total del 'costo de capital' se divide por el volumen total promedio de cada cosecha de papa (1,000 toneladas) para llegar al costo por 100 kilos, es decir, 8 soles.

36 Esta sección se basa fundamentalmente en entrevistas formales a sesenta camioneros que transportan la papa de las zonas de producción en la costa central al Mercado Mayorista de Lima. Algunos de estos camioneros, pero no todos, provienen del Valle de Cañete. Ver detalles en el Apéndice Uno.

funciones físicas y comerciales como parte de sus actividades de comercialización.

**(1) Las actividades de comercialización que realizan los transportistas**

Las actividades de comercialización que realizan los transportistas en el valle empiezan con la carga, una operación que siempre se efectúa en el campo. Observando el movimiento de camiones durante la cosecha de papa en el valle, es claro que la amplia red de carreteras y los campos secos y llanos facilitan enormemente la labor de carga. Esta importante conclusión corrobora los informes de los productores y los agentes sobre la organización del acopio rural de papa en el valle. La papa se despacha directamente a los mayoristas en Lima desde las fincas en Cañete.

Los despachos de papa entre las zonas de producción en la costa central, incluido el Valle de Cañete, se realizan, casi siempre, para un solo propietario.<sup>37</sup> Estos propietarios suelen ser, ellos mismos, productores (Scott 1981: 238-239) ya que incluso el tamaño del excedente comercial del más pequeño agricultor puede llenar un camión de tamaño promedio. Este resultado confirma el papel que desempeñan los acopiadores rurales de la costa como agentes comisionistas que no asumen la propiedad del cultivo.

Además de la carga, los transportistas también pagan los permisos de embarque y los peajes de la carretera. Asimismo se hacen cargo del peso, tanto de entrada como de salida, y también de la tarifa de descarga en el Mercado Mayorista No. 1 de Lima. Los transportistas, generalmente, reciben el pago al día siguiente de la descarga o en el lapso de una semana a más tardar. En otras palabras, ellos, implícitamente, prestan servicios financieros a productores y a mayoristas bastante conocidos.<sup>38</sup>

---

37 Veintinueve camioneros que operan camiones a gasolina informaron que el 97 o/o de sus embarques eran para propietarios individuales; 19 de los que operaban camiones diesel confirmaron que el 65 o/o de sus embarques eran para un solo propietario.

38 Un 70 o/o de los camioneros que operan camiones diesel como los que operan camiones a gasolina, transportan para personas conocidas en Lima.

**(ii) Los costos de comercialización asumidos por los transportistas**

Los costos promedio de operación de un transportista que traslada papa entre las zonas de producción de la costa central y Lima varían según el tipo de camión (Cuadro IV.4). En 1979, los camiones diesel tenían costos promedio considerablemente más bajos que los camiones a gasolina por varias razones. Los camiones diesel tienen costos fijos más bajos por 100 kilos. Su mayor tamaño les permite transportar una cantidad mayor de papa por viaje. Los viajes que realizan también cubren distancias promedio más grandes. Con un volumen mayor de carga y capacidad de combustible, los camiones diesel están mejor equipados para viajes largos que los camiones a gasolina. En consecuencia, los costos fijos se distribuyeron en más unidades de carga y a lo largo de un tiempo mayor de operación por año que los costos similares a los camiones a gasolina.

**Cuadro IV.4**  
**Costo promedio de transporte por 100 kilos de papa por hora recorrida**  
**entre la costa central y Lima, 1979**

Categoría del Costo	Tipo de Camión			
	Gasolina		Diesel	
	soles	o/o	soles	o/o
Costos fijos por viaje	58	32	21	32
Costos variables por viaje	27	15	11	17
Costos variables por distancia (Incluye el combustible)	88 (34)	54 (22)	35 (11)	52 (16)
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>101</b>	<b>67</b>	<b>100</b>
Desviación estándar	100		21	

Fuente: Encuesta a los transportistas.

Los camiones diesel tuvieron costos variables más bajos por distancia, en razón de una economía en el uso de combustible. Estos camiones usan una cantidad menor de combustible por ki-

lómetro, debido a la influencia de factores tales como el promedio menor de antigüedad de los vehículos y las distancias mayores que recorren por viaje. Los costos menores por galón consumido se deben a que se paga menos por galón de petróleo diesel que por galón de gasolina.

#### 4.5 INGRESOS ESTIMADOS

La mayoría de los productores, acopiadores rurales y operadores de camiones diesel obtuvieron ingresos netos positivos en las operaciones de comercialización de la papa durante 1979. Sin embargo, casi todos los camiones a gasolina tuvieron ingresos netos negativos. Aunque diversas consideraciones sobre los distintos ingresos y costos influyeron sobre los ingresos por comercialización de papa, en cada una de las etapas del canal, los ingresos netos promedio por 100 kilos fueron más altos en el caso de los productores que en el de los agentes comisionistas y transportistas.

##### (i) Los ingresos de los productores

Las unidades cooperativas obtuvieron, en promedio, ingresos brutos 20 o/o más altos que los de otras fincas del valle, en 1979 (Cuadro IV.5), lo que, en parte, se debió a los precios promedio más altos que recibieron por kilo de papa (32.0 soles) frente a los precios promedio obtenidos por los pequeños (24.3 soles) o medianos (26.1 soles) productores. Un factor que influyó en estos precios promedio fue la tendencia de las fincas cooperativas a vender su producción de papa a lo largo de un período de tiempo más extenso (Figura IV.2). Dos cooperativas, en particular, vendieron papa cuando la época de cosecha estuvo avanzada y cuando los precios subieron a un nivel imprevisto debido a una escasez anormal en Lima. Otro factor que se debe considerar es el poder relativo que las grandes fincas ejercen sobre el mercado. Debido a que las unidades cooperativas ofrecían una fuente de abastecimiento enorme y constante, podían presionar a los agentes locales para que éstos les pagasen precios preferenciales por hacerse cargo de su producción de papa.<sup>39</sup>

39 Algunos agricultores privados entrevistados manifestaron que las cooperativas reciben precios más altos por su producción de papa.

**Cuadro IV.5**  
**Ingreso y costo promedio (en soles) de producción por 100 kilos de papa**  
**en el Valle de Cañete, 1979**

	Tipo de Productor		
	Pequeño	Mediano	Cooperativa
Ingreso Bruto	2380	2583	3078
Menos:			
Costos de producción	1382	1611	1911
Costos de comercialización <sup>1</sup>	...	....	....
Ingreso Neto	998	972	1167
Desviación estándar	290	801	1039

1 Los productores del Valle de Cañete no tienen costos de comercialización. Consultar el texto para detalles.

Fuente: Encuesta en finca.

Las cooperativas de producción obtuvieron también ingresos netos positivos y más altos que los ingresos de los pequeños y medianos productores. En promedio, los ingresos netos de las cooperativas, de los medianos y de los pequeños productores fueron de 1,000 soles por cada 100 kilos.

## (ii) Los ingresos de los acopiadores rurales

Los agentes de Cañete obtuvieron, por su comercialización, ingresos netos que promediaron los 99 soles por 100 kilos, o un sol por kilo, en 1979.

Estos ingresos netos conforman una décima parte de los ingresos obtenidos por los productores por cada kilo. Esta anotación coincide con lo que sostienen los productores; es decir, que los acopiadores rurales locales reciben ingresos netos modestos por sus actividades de comercialización.

Aunque los ingresos netos por unidad que obtienen los agentes del valle son moderados, se sugiere algunas veces que sus ingresos netos totales son considerables. Por ejemplo, si un agente despachó 1,000 toneladas de papa en 1979, sus ingresos netos totales bordearían el millón de soles.

Sin embargo, sus ingresos netos totales constituyen un ingreso por administración y una ganancia líquida ya que estos comerciantes no tienen costos fijos ni 'costos de capital'. En otras palabras, de este millón de soles, se debe deducir los salarios mensuales de dos miembros que trabajan como agentes comisionistas, a tiempo completo, durante la cosecha de la papa, y deducir el costo de los viajes a Lima. Si ambos recibieran el salario diario mínimo de Lima (Cuadro A.11), cada uno de ellos ganaría 50,000 soles al mes, ó 600,000 ambos por los seis meses. Además, si realizan dos viajes a Lima a la semana, a un costo de 4,000 soles por viaje. sus costos de movilidad representarían cerca de 200,000 soles por los seis meses de la cosecha. Estos gastos administrativos indican que los agentes comisionistas del valle obtienen considerablemente menos ganancias líquidas —aproximadamente 20 soles por 100 kilos— de las que sus ingresos netos totales, por sí solos, podrían insinuar.

### (iii) Los ingresos de los transportistas

Aunque la mayoría de los camiones diesel propiciaron ganancias en el transporte de la papa entre las zonas de producción de la costa central y Lima, tanto los transportistas de camiones diesel como los de camiones a gasolina, obtuvieron, en 1979 en promedio, ingresos netos negativos (Cuadro IV.6). Los bajos ingresos por la carga transportada en el viaje de regreso influyeron, de manera decisiva, sobre estos resultados. La distribución de la población en la costa es tal que las zonas rurales tienen una demanda mayor de servicios de carga hacia la capital, que en sentido contrario. Como resultado, la mayoría de los camiones regresan vacíos a las zonas de producción de papa tales como el Valle de Cañete, circunstancia que afecta los ingresos de los transportistas.

¿Acaso todos estos transportistas perdieron dinero en el transporte de papa en 1979? Por un lado, el promedio de los ingresos netos que se presenta en el Cuadro IV.6 podría estar errado, si es que no se hubiesen considerado los costos fijos de los transportistas como parte de sus gastos de operación. Así, por ejemplo, los camiones a gasolina que tenían un promedio de antigüedad de 8.7 años, debían incluir, en su cálculo de costos e ingresos, rubros tales como depreciación, intereses y valor de recuperación; en caso con-

trario, sus ingresos netos podrían resultar positivos. De otro lado, los agentes o los mayoristas en Lima que son propietarios de camiones pueden haber aceptado ciertos beneficios bajos e incluso negativos en sus operativos de carga para llevar a cabo otras actividades en la comercialización de la papa.

**Cuadro IV.6**  
**Ingreso y costo promedio (en soles) de transporte por 100 kilos de papa por viaje realizado entre la costa central y Lima en 1979**

	Tipo de camión	
	Gasolina	Diesel
<b>Ingreso Bruto:</b>		
De la papa despachada a Lima	140	189
De la carga del viaje de regreso	6	17
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>206</b>
<b>Menos:</b>		
Costos de Operación		
Costos fijos por viaje	59	70
Costos variables por viaje	26	33
Costos variables por distancia	106	116
<b>Total</b>	<b>191</b>	<b>219</b>
<b>Ingreso Neto (pérdida)</b>	<b>(45)</b>	<b>(13)</b>
<b>Desviación estándar</b>	<b>46</b>	<b>45</b>

Fuente: Encuesta a los transportistas.

#### 4.6 A MANERA DE BALANCE

La comercialización de la papa en el Valle de Cañete es muy organizada por tres razones. La primera es que hay una gran uniformidad entre los productores que comercializan la papa. La orientación similar de la producción, la semejanza entre las variedades de papa que se utilizan y la similitud en cuanto a los mercados influyen sobre tal uniformidad.

La segunda, es que la producción y las actividades de comercialización se rigen por una gran disciplina. La irrigación y el clima permiten una programación ajustada de cultivos sucesivos du-

rante el año. La infraestructura de comercialización —carreteras, balanzas para camiones y el servicio telefónico— facilita la transferencia sistemática de la papa del productor al consumidor.

La última razón es que existe una división del trabajo bien definida entre productores, acopiadores rurales y transportistas, en la que los productores prefieren, por diversas razones, especializarse en la producción de cultivos. Los acopiadores rurales se responsabilizan por la clasificación, el ensacado y la venta de la papa. Los camioneros transportan la papa a Lima. Como resultado de este procedimiento, la papa va directamente del agricultor al Mercado Mayorista de Lima.

Los productores del valle y los agentes comisionistas que realizan la función de acopiadores rurales recibieron ingresos netos muy diversos en 1979. Los ingresos netos de la producción para los pequeños y medianos productores y para las cooperativas, con la excepción de un caso, fueron todos positivos. A pesar de que los costos de producción de los pequeños productores fueron más bajos que los de los medianos productores y los de las cooperativas, sus ingresos brutos fueron también más bajos. En cualquiera de los casos, el promedio de los ingresos netos para todos los tipos de productores fue de aproximadamente 1,000 soles por 100 kilos. Los agentes comisionistas obtuvieron una décima parte de esta cantidad, o aproximadamente 100 soles por 100 kilos.

Aunque la mayor parte de los transportistas de papa en la costa central que operaron con camiones diesel obtuvieron ganancias en 1979, el promedio de los ingresos netos de los camiones diesel y los camiones a gasolina fue negativo. Todos los ingresos de los transportistas de la costa central se vieron afectados por la falta de carga en el viaje de regreso. Adicionalmente, sin embargo, los camiones a gasolina utilizan combustible de mayor costo, tienden a tener una mayor antigüedad, y, por lo tanto, consumen una mayor cantidad de combustible para recorrer distancias similares a las de los camiones diesel.

Tras completar, así, el examen de las operaciones relacionadas con la comercialización de la papa en las provincias de la sierra central y en las provincias de la costa central, nuestra atención se centrará ahora en el estudio del comercio mayorista y minorista, en la capital.

## CAPITULO V

### 5. LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LIMA

#### Introducción

Entre los diversos aspectos de la comercialización nacional de alimentos, el comercio mayorista en Lima es el que mayor atención ha recibido.<sup>1</sup> Sin embargo, como se señaló en el capítulo I, esta mayor atención no se refleja en un índice elevado de estudios sobre el tema de la comercialización. La escasez de la bibliografía con que se cuenta resulta inexplicable si se considera la capital importancia social y política del tema. Resulta igualmente sorprendente que en los estudios se afirme que los mayoristas de Lima obtienen márgenes excesivos de ganancia sin aportar datos que confirmen lo anterior. En el caso de la papa, los estudios anteriores ofrecen esbozos a manera de razonamientos para demostrar que los mayoristas de Lima obtienen márgenes excesivos. Uno de dichos estudios sostiene que los mayoristas adquieren la papa en la misma finca imponiendo precios bajos a los productores y benefi-

---

1 Se pueden encontrar referencias anteriores al comercio mayorista de la papa en Lima o al Mercado Mayorista No. 1 de Lima (La Parada) en: IDS (1954: 160); Sánchez (1960); CONAP (1967); Patch (1967; 1973); Shepherd (1967); Bustamante y Williams y Asociados (1972); Graber (1974: 42-58); Medina *et al.* (1974); Dolorier (1975: 66-131); Egoavil (1976); Santos (1976); Watson *et al.* (1976); Esculies *et al.* (1977); MAA-DGC (1979; 1980; 1981c); Spliet (1981); Scott (1981: 270-309; 1982); Fort (1982); y, Martínez y Tealdo (1982).

ciándose con márgenes excesivos (v., p.ej. Martínez y Tealdo 1982: 80). Se designará a este razonamiento con el nombre de 'argumento de los acuerdos comerciales'. Un segundo razonamiento es el que se refiere a los márgenes excesivos que obtienen algunos grandes comerciantes que, supuestamente, monopolizan el comercio de la papa en la capital. Se designará con el nombre de 'argumento del control monopólico' (v. Egoavil 1976: 88-89). Por último, el argumento del 'precio diferencial productor-mayorista' se refiere a la diferencia que existe entre los precios a nivel de finca y los precios al consumidor de lo cual se infiere que los márgenes de los mayoristas resultan excesivos.

Este capítulo examina los diferentes argumentos y analiza el comercio al por mayor de la papa en la capital. También se ocupa brevemente del comercio minorista de la papa en Lima. En este sentido, el capítulo amplía nuestra evaluación microeconómica del consenso que existe en torno a la comercialización nacional de alimentos. Además de considerar el problema del acopio rural y del transporte de la papa incluimos ahora el tema de la comercialización de la papa en Lima y, en particular, los márgenes de los mayoristas.

## 5.1 LOS MAYORISTAS DE LIMA

El análisis del comercio mayorista de la papa en Lima parte de las siguientes interrogantes:

- . ¿Cuántas personas o instituciones se dedican al comercio mayorista de la papa en Lima? ¿Se concentra la venta al por mayor de papa en un pequeño porcentaje de estas personas e instituciones?
- . ¿Qué factores impiden que los nuevos comerciantes ingresen al comercio mayorista de la papa en Lima? y ¿Qué factores obligan a los antiguos comerciantes a retirarse?

Las respuestas a estas preguntas permitirán evaluar el planteamiento general según el cual se ejerce un control monopólico sobre el comercio mayorista de la papa, que permite la generación de márgenes excesivos. Las secciones siguientes proporcionan los fundamentos que permitirán evaluar estas afirmaciones.

## (i) El número de mayoristas

La mayoría de estudios calcula el número de mayoristas de papa en Lima en base al número de comerciantes de papa que trabajan en el Mercado Mayorista No. 1 por las razones siguientes:

- . el comercio mayorista de la papa en la capital se efectúa tradicionalmente dentro de ese local;<sup>2</sup>
- . entre los años 1971 y 1980, toda la papa que ingresaba a Lima debía legalmente pasar a través del Mercado Mayorista No. 1, y se consideraba ilegal el comercio mayorista realizado fuera de este mercado;<sup>3</sup>
- . el comercio mayorista de la papa sólo es posible en este mercado mediante el arriendo o alquiler de un puesto;<sup>4</sup> y
- . sólo los que ocupan uno de los 215 puestos en la sección de tubérculos del Mercado Mayorista No. 1 cuentan con una autorización para la venta de papa.

El cálculo realizado arrojaría un número de 215 personas dedicadas al comercio al por mayor de la papa en Lima. Sin embargo, dos consideraciones adicionales hacen que este cálculo no sea concluyente.<sup>5</sup> Por un lado, no todos los que ocupan un puesto en este mercado son comerciantes independientes. Algunas de estas personas son meramente empleados o parientes de otras personas que operan puestos de venta de tubérculos. Adicionalmente, puede suceder que algunos se dediquen tan sólo al comercio al por mayor de camotes y ollucos. Así, el número de mayoristas de la papa se vería reducido.

- 
- 2 Información histórica sobre el comercio mayorista (de la papa) en Lima se encuentra en CONAP (1967: 55-63); Bustamante y Williams y Asociados (1972); Medina *et al.* (1974: 12-14) y Dolorier (1975: 46-47).
  - 3 La Resolución Prefectural No. 6 de Lima del 25 de octubre de 1971 fue derogada en 1980.
  - 4 Basado en conversaciones con el personal administrativo del Mercado Mayorista No. 1. Consultar Medina *et al.* (1974: 13-16) para detalles adicionales sobre las reglamentaciones que afectan la organización del comercio.
  - 5 Algunos ocupantes de puestos venden papa en cantidades tan pequeñas que más parecen funcionar como minoristas que como mayoristas. Otros estudios (CONAP 1967: 56; Dolorier 1975) han señalado también la dificultad de determinar cuántos puestos operan como medios de venta al por menor antes que al por mayor. Los administradores del mercado informan que algunos pequeños ocupantes trabajan para otros.

Por otro lado, estos estimados no contemplan el número de comerciantes que, en 1979 por ejemplo, comercializaron la papa al por mayor ilegalmente en otros lugares. Más aún, a lo largo de la última década, varias instituciones locales (v., p. ej. Dolorier 1975: 130-131) y públicas (Graber 1974: 57-58; Scott 1981: 49) participaron en el comercio de la papa en Lima, lo que elevó el número de mayoristas de la papa. No obstante, sin considerar estas estadísticas como definitivas, el estimado actual de los comerciantes mayoristas de la papa en Lima asciende a doscientos quince.

## (ii) Las cantidades adquiridas por los diferentes mayoristas

No se han publicado estadísticas anuales sobre la distribución de los volúmenes de papa que compran los diferentes mayoristas que operan en el Mercado Mayorista No. 1. Graber (1974: 52) estima que los 18 mayoristas más grandes compraron cerca del 37 o/o del volumen total en 1971. Egoavil (1976) señala que los 18 mayoristas más grandes recibieron cerca del 14 o/o de toda la papa comercializada durante 1973.

Debido a que la papa representa entre el 75 o/o y el 80 o/o del total de tubérculos que el Mercado Mayorista No. 1 recibe, las cantidades que distribuyen los mayoristas de papa también se pueden estimar de manera aproximada a partir de datos no publicados sobre el volumen de tubérculos recibidos por cada comerciante.<sup>6</sup> Esta información se obtuvo a través de los registros del mercado en cada puesto, desde 1972 hasta 1977. La mayor parte de los mayoristas de tubérculos recibieron, en efecto, menos de 200 toneladas por mes en cada uno de estos años (Cuadro V.1). La proporción de los promedios mensuales de los volúmenes máximos y mínimos varió entre 30 y 400 toneladas durante estos seis años. Sin embargo, la parte correspondiente a los diez o inclusive a los veinticinco mayoristas que recibieron los volúmenes más grandes fue de sólo 15.5 o/o; y en ningún año sobre 18.5 o/o del total de tubérculos que ingresaron al Mercado Mayorista No. 1.

---

6 Los datos del Mercado Mayorista No. 1 indican que la papa representa alrededor del 75 o/o de los tubérculos que ingresan al mercado (Medina *et al.* 1974: 44). Los mayoristas que manejan volúmenes más grandes de tubérculos se dedican principalmente al comercio de la papa (Dolorier 1975: 72-74). Los registros del mercado para años más recientes indican que esta tendencia se sigue manteniendo.

**Cuadro V.1**  
**Distribución (o/o) de los tubérculos recibidos anualmente por las**  
**diferentes categorías de mayoristas en Lima según los movimientos**  
**mensuales de tubérculos, 1972-1977 <sup>1</sup>**

	1972	1973	1974	1975	1976	1977
<b>Categorías de mayoristas</b>						
<b>(t/mes)</b>						
0 - 100	80	68	58	53	49	61
100 - 200	17	28	36	39	38	29
200 - 300	2	3	4	5	10	8
300 - 400	--	1	1	2	1	.5
400 - 500	1	1	.5	.5	--	.5
sobre 500	--	--	.5	.5	2	1
<b>Proporción (o/o) recibida por</b>						
<b>los:</b>						
10 más grandes mayoristas	16	16	18	18	19	18
25 más grandes mayoristas	29	29	31	32	33	33

<sup>1</sup> Basado en datos de 189 de los 215 mayoristas de tubérculos en el Mercado Mayorista No. 1.

Fuente: MAA-DGC.

Entre 1972 y 1977, el porcentaje de tubérculos recibidos por los mayoristas más grandes se incrementó pero sólo de 15.5 o/o a 17.6 o/o. Más aún, este porcentaje no se modificó marcadamente con las fuertes fluctuaciones en el volumen total de papa recibida en el Mercado Mayorista No. 1 (Cuadro A.14). Estas estadísticas sugieren que algunos mayoristas reciben mayores cantidades de papa que otros. Pero estas cantidades son un pequeño porcentaje del total.

Uno puede argüir que tales cálculos no reflejan la concentración actual de embarques debido a que los datos son inexactos o a que no toman en cuenta los lazos comerciales que existen entre los mayoristas. Por ejemplo, si algunos mayoristas trabajaran

juntos, podrían recibir un porcentaje considerable del total.<sup>7</sup> Sin embargo, ésta es la única información disponible sobre el tema. Más aún, mientras existan los lazos entre mayoristas no se podrá medir su impacto sobre la concentración de embarques. En lugar de ello, el estudio analiza las barreras que supuestamente impiden el ingreso de otros comerciantes, las relaciones comerciales entre productores y mayoristas, y los márgenes de comercialización.

### (iii) Las barreras que impiden el ingreso de nuevos mayoristas

Se sostiene también que los mayoristas ya establecidos en Lima impiden el ingreso de otros comerciantes a este negocio; de esta forma, controlan los precios y logran obtener márgenes excesivos.

Dos tendencias corroboran este argumento:

(1) Se podría esperar que el incremento notable en los volúmenes de papa remitidos al Mercado Mayorista No. 1 en las últimas décadas hubiese resultado en un incremento del número de mayoristas involucrados en su comercialización. Sin embargo, el número total de mayoristas de papa disminuyó en forma constante, de 266, en 1967 (CONAP 1967: 63), a 234, en 1972 (Dolorier 1975: 67); y, a 215 en 1979 (Scott 1981: 275).

(2) Casi todos los mayoristas que cuentan con un puesto en la sección de tubérculos, lo poseen desde que se remodeló el mercado en 1970.<sup>8</sup> La decisión oficial de eliminar a ciertos mayoristas se

---

7 Algunos miembros del personal del ministerio sostienen que las descargas de tubérculos en el mercado no son un verdadero indicador de la distribución de volúmenes entre los mayoristas del Mercado Mayorista No. 1 porque los mayoristas que manejan volúmenes más grandes venden parte de la papa que reciben a los mayoristas que manejan volúmenes menores, antes del ingreso de la papa al mercado (Esculfe *et al.* 1977: 59). Por lo tanto, las estadísticas no reflejan los verdaderos volúmenes de la papa que ingresan al Mercado Mayorista No. 1. Graber (1974: 52) informa sobre estas ventas. Sin embargo, Dolorier (1975: 122) observa que la redistribución real se efectúa una vez que la papa ingresa al mercado y es registrada como recibida por los mayoristas que operan con grandes volúmenes.

8 Esta observación se basa en conversaciones sostenidas en 1979 y 1980 con el personal administrativo del Mercado Mayorista No. 1. Más aún, datos sobre los volúmenes de la papa indican la continua presencia de seis comerciantes específicos entre los diez comerciantes más grandes; en cada uno de los años entre 1972 y 1977.

enfrentó con la oposición organizada de la Asociación de Vendedores Mayoristas.<sup>9</sup> En otras palabras, no sólo disminuyó el número de mayoristas, sino que, dentro de éste, no apareció ningún comerciante nuevo. La ausencia de nuevos participantes en el comercio mayorista de la papa contrasta con un importante prerrequisito de la competencia perfecta: la movilidad de recursos a través del ingreso y el retiro continuo de firmas (mayoristas). Surgen, entonces, dos preguntas: ¿Existen barreras que impiden el ingreso al comercio mayorista de la papa en Lima? Si existen, ¿se deben a una decisión de los mismos mayoristas?

La respuesta a la pregunta que se refiere a la existencia de barreras es definitivamente afirmativa. Durante el año 1979, cuatro barreras impidieron el ingreso al comercio mayorista de la papa en Lima : (1) el monopolio legal de la 'localización' (2) el acceso al espacio físico, (3) el acceso al capital; y, (4) el acceso a la información. Una resolución municipal prohibió transportar papa a Lima a cualquier lugar que no fuese el Mercado Mayorista No. 1. El mayorista que actuara dentro de un marco legal debía comprar y vender la papa desde un puesto en este mercado.<sup>10</sup> Esta resolución constituía una barrera para el ingreso ya que permitía que los comerciantes que contaban con un puesto en dicho mercado ejercieran un monopolio legal de localización que se fundaba en su ubicación.

El acceso al espacio físico dentro del único Mercado Mayorista de la ciudad al cual le estaba autorizado vender papa constituía otra barrera para el ingreso. Los mayoristas que cuentan con un puesto en este mercado se benefician de la práctica habitual de productores, acopiadores rurales, minoristas y consumidores que realizan sus transacciones de compra y venta en este local. Cuen-

---

9 Esta observación se basa en declaraciones del personal del ministerio que participó en una comisión oficial para mejorar la organización del mercado durante 1978.

10 Antes de la derogación de esta resolución en 1980, algunos camiones que transportaban papa ingresaron ilegalmente a los mercados municipales de Lima. Sin embargo, los agricultores y los comerciantes se mostraron renuentes a hacerlo por temor a las multas o la confiscación de la papa, o por los problemas logísticos relacionados con la venta de papa en lotes pequeños directamente a los minoristas. Otros camiones pudieron pasar a través del Mercado Mayorista No. 1, sin descargar, por contar con un pase especial expedido por las oficinas del ministerio en Lima. Sin embargo, aun con ese pase, los administradores del Mercado Mayorista No. 1 se reservaron el derecho a ordenar la descarga en el mercado si las ofertas eran limitadas. No se dispone de estimados sobre la cantidad de papa que entra a Lima sin pasar por el Mercado Mayorista No. 1.

tan con la ventaja adicional de encontrarse en un lugar comercial donde existe un intercambio continuo de información sobre las condiciones de la oferta y la demanda de papa. Su presencia en este mercado se encuentra respaldada, en parte, por la Asociación de Mayoristas de Papa, organización que ha resistido colectivamente el desalojo de cualquier miembro de su puesto. De la misma manera, la Asociación impide que nuevos competidores ocupen un puesto en el mercado. Más aún, sólo los comerciantes autorizados pueden comercializar la papa al por mayor, aun dentro del mercado, debido a las reglamentaciones que restringen al mayorista a un ramo particular de productos.

El acceso al capital es otra barrera que impide el ingreso de nuevos comerciantes puesto que éstos necesitan contar con dinero para competir con los mayoristas de papa ya establecidos.<sup>11</sup> En otras palabras, los productores, los agentes comisionistas y los transportistas suelen conceder crédito a los mayoristas antiguos, pero los nuevos para recibir crédito deben dar pruebas de su solvencia mediante una serie de transacciones en efectivo. En 1979, si un comerciante nuevo compraba sólo 40 toneladas de papa al mes --menos de la mitad promedio mensual que recibieron los mayoristas de tubérculos en Lima entre 1972 y 1977-- adquiriría papa por un valor de entre 250,000 y 500,000 soles a la semana. Se puede hacer una evaluación de la magnitud de estas sumas si se compara el costo de una camionada de papa (350,000 soles) con la suma de 1,000 soles, que representaba el salario diario en Lima durante 1979. Así se puede apreciar la necesidad del mayorista de disponer de montos considerables de dinero, situación que se ve agravada por la falta de préstamos del Banco Agrario para la comercialización de papa.

El acceso a la información es quizás la más fuerte de las barreras que impiden el ingreso al comercio al por mayor de la papa en Lima. A diferencia de algunas empresas públicas o privadas, los mayoristas de papa no presentan estados financieros o informes al finalizar el ejercicio anual. En consecuencia, quienes aspiran a contar con un puesto en el mercado no tienen la posibilidad de examinar estadísticas sobre los gastos de operación, los ingresos y

---

11 Los mayoristas establecidos reciben crédito de los productores o de otros mayoristas (Dolorier 1975: 84-86) o dependen de su propio capital (Medina *et al.* 1974: 57-58).

las ganancias de este tipo de negocio. Estos datos se consideran, más bien, patrimonio privado. Más aún, la información acerca de las actividades del comercio al por mayor de la papa, incluidas las fechas de la cosecha, los precios a nivel de finca, la contratación del transporte y los flujos del producto, no está al alcance del público en general. La importancia de la información, en tanto conocimiento que se adquiere gradualmente, se pone de manifiesto por el hecho de que prácticamente todos los mayoristas de la papa en el Mercado Mayorista No. 1 cuentan con no menos de diez años de experiencia en el negocio (Dolorier 1975: 70). Han desarrollado gradualmente sus propios 'bancos de datos' y cuentan con la experiencia para aprovechar de dicha información. En consecuencia, la falta de información suficiente para operar en el negocio mayorista de la papa, disuade a los nuevos comerciantes de competir con los mayoristas experimentados.

### La responsabilidad por las barreras

La responsabilidad en torno a las barreras que impiden el ingreso al comercio mayorista es compartida. Los antiguos mayoristas de papa se resisten a ser desalojados de sus puestos. Por lo tanto, son responsables, en parte, de las barreras que impiden el "acceso al espacio físico". Esta resistencia no impidió, sin embargo, que se alquilasen los puestos o que empresas estatales comercializaran la papa en épocas de escasez (v. Dolorier 1975: 130-131).

Las políticas y los reglamentos vigentes en esa época fueron los responsables principales de la existencia de estas barreras. Una resolución municipal legalizó el monopolio de la localización. Quienes aspiraban a convertirse en mayoristas de papa en otros mercados de la ciudad no podían competir con los comerciantes del Mercado Mayorista No. 1 porque dicha competencia estaba prohibida por ley. Inclusive dentro del mismo mercado, se limitaba la venta de papa a ciertos puestos. En síntesis, la competencia potencial dentro del mercado no sólo se encontraba restringida por la falta de acceso al espacio físico, sino también por las políticas puestas en ejecución en ese período.

De manera similar, el acceso al capital constituyó otra barrera. Ello se debió a que los programas del Banco Agrario destinaban muy pocos fondos a la financiación de la comercialización agríco-

la.<sup>12</sup> Asimismo, la falta de información resultó en cierta medida, de la decisión del gobierno de disolver el Sistema de Información de Mercados Agropecuarios (SIMAP).

En síntesis, las barreras que impidieron el ingreso de nuevos participantes al comercio mayorista de papa en Lima, en 1979, fueron principalmente el resultado de disposiciones oficiales que tenían estrictamente la intención de disciplinar a algunos intermediarios y de eliminar a otros; en parte, para asegurar la obtención de márgenes menores a través de una mayor competencia. Paradójicamente, estas medidas no fomentaron el ingreso de nuevos participantes que hubieran representado, frente a los comerciantes establecidos, la competencia que se buscaba. En cualquier caso, estas barreras no fueron consecuencia del control que los mayoristas pudieron ejercer sobre la comercialización de la papa.

## 5.2 LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION QUE REALIZAN LOS MAYORISTAS DE LIMA

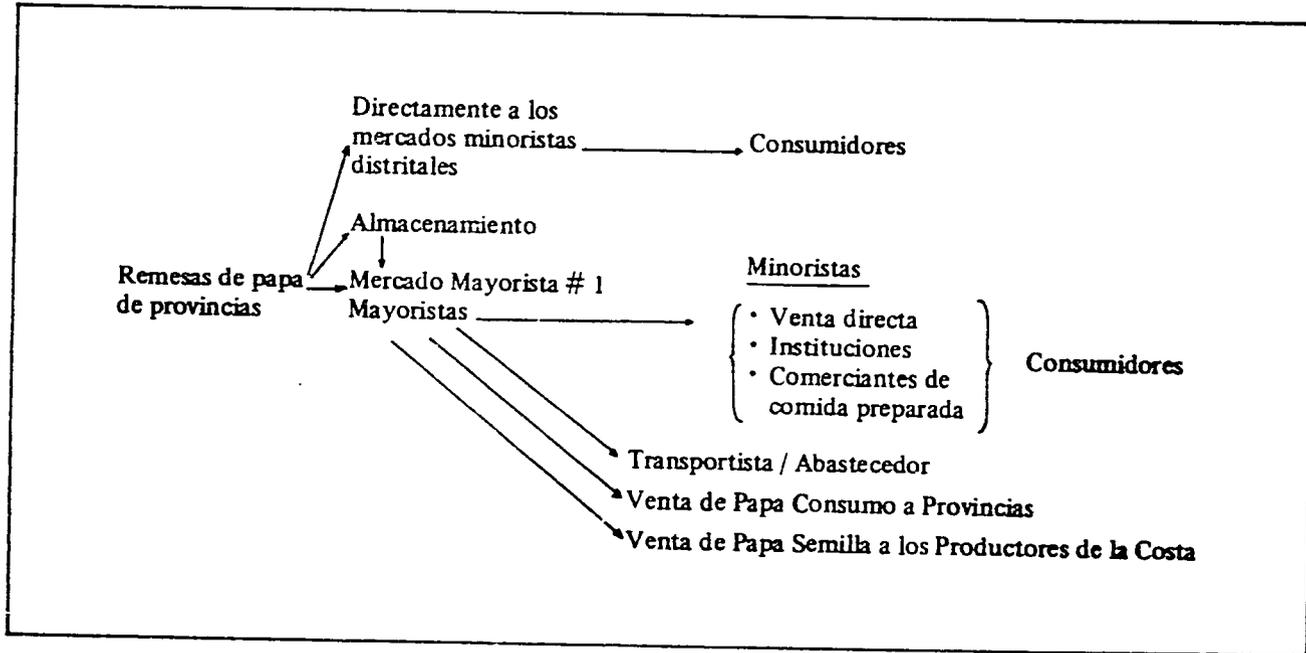
Aparte de aducir un control monopólico, los estudios anteriores sostienen que los mayoristas de papa con sede en Lima obtienen márgenes excesivos a través de transacciones irregulares. Los mayoristas de Lima se encuentran en el eje geográfico y comercial del canal de distribución de la papa (Figura V.1). No obstante, el alcance de sus actividades de comercialización varía, dependiendo de las condiciones de la oferta y la demanda, y de sus respectivos recursos. Una lista general de las funciones que ejercen como comerciantes de la papa incluye:<sup>13</sup>

- . la compra de papa en provincias,
- . la divulgación de información sobre el mercado entre productores, acopiadores rurales y mayoristas de provincias,
- . la venta de papa semilla en provincias,

12 Los registros del Banco Agrario muestran que estos fondos normalmente sirven para financiar la comercialización del café en la selva (Scott 1981: 389; Salaverry 1983: 164).

13 Las entrevistas al personal administrativo del mercado y a los agentes de compras de los supermercados confirman que algunos mayoristas de papa comercian otros productos agrícolas fuera del Mercado Mayorista No. 1.

Figura V.1 Canales de comercialización de la papa en Lima



Fuente: Preparada en base al trabajo de campo realizado para este estudio.

- la venta de papa consumo en provincias,
- la venta de papa consumo en Lima (al por mayor y menor); y,
- el financiamiento del comercio minorista de la papa a través de la concesión de créditos.<sup>14</sup>

Todos los mayoristas de Lima realizan las funciones básicas de intercambio. Proporcionan información sobre el mercado, reciben la papa consumo en Lima y la venden a los minoristas o consumidores locales. Estas actividades intentan solucionar un conjunto de problemas empresariales que a menudo se pasan por alto debido a que no se asocian fácilmente con costos específicos de comercialización.

Los mayoristas de Lima coordinan la compleja relación que se establece entre diversas personas (productores, acopiadores rurales, transportistas, minoristas, familiares y mano de obra contratada), ciertos productos (papas de varios tipos, calidades y procedencias) y del dinero. Ellos se aseguran de que las papas de buena calidad se encuentren disponibles para sus clientes a precios competitivos. Al mismo tiempo, buscan mantener buenas relaciones comerciales con sus proveedores, además de supervisar el trabajo de su propia familia y el de la mano de obra contratada. Los diversos pagos efectuados por los productos entregados, o por los diferentes servicios prestados, deben coordinarse efectivamente con el dinero recibido por la venta de la papa. A fin de llevar a cabo estas funciones de intercambio, los mayoristas de Lima no sólo trabajan en sus puestos, sino también fuera del horario del mercado, realizando llamadas a provincias o reuniéndose con los transportistas por ejemplo. Todas estas actividades son esenciales para asegurar el normal desenvolvimiento de las actividades de comercialización de papa en la capital.

Los mayoristas de papa normalmente realizan sólo limitadas funciones físicas.<sup>15</sup> Se responsabilizan principalmente por el

14 Este tipo de funciones de servicio están sintetizadas por el mayorista que según los representantes de los supermercados entrevistados para este estudio: (1) tenía papa para venta cuando muchos mayoristas no la tenían, (2) garantizaba el abastecimiento de al menos una cantidad de papa aun en períodos de escasez estacional, (3) entregaba papa en los depósitos de los supermercados, (4) la vendía a un descuento por grandes volúmenes, (5) aceptaba esperar 15 días para el pago sin intereses, y (6) reemplazaba la papa malograda o de inferior calidad.

15 El espacio limitado de los puestos y de las instalaciones de almacenamiento en el Mercado Mayorista No. 1 no propician este tipo de actividades.

manejo o la compra de grandes volúmenes de papa consumo y su venta posterior en lotes pequeños. Una interrogante clave es si los mayoristas de Lima ejercen control sobre los precios a través de sus sistemas de abastecimiento, tales como la compra en finca de la mayor parte de la papa que comercializan.

### (i) Los sistemas de abastecimiento de papa

#### Sierra central

Los mayoristas de Lima que manejan diferentes volúmenes de papa tienen sistemas específicos de abastecimiento que ponen en práctica en diferentes zonas del país.<sup>16</sup> La mayor parte de los grandes y medianos mayoristas conceden mayor importancia a los despachos directos de papa efectuados por los productores de la sierra central. Este sistema se basa en una práctica de consultas previas entre productores y mayoristas con respecto a las cantidades, las variedades y la clasificación de la papa. Dichas consultas facilitan los acuerdos comerciales entre los productores, que no siempre están dispuestos a viajar con el cargamento de papa a Li-

---

16 Esta sección y las siguientes se basan en gran medida en Graber (1974: 42-58) y Dolorier (1975: 66-131). Estos estudios indican que un mayorista grande vende más de 240 toneladas al mes; un mediano mayorista, entre 100 y 240 toneladas; y un pequeño mayorista, menos de 100 toneladas.

Dolorier (1975: 102, 106) indica que, en el caso de la sierra central, el 81 % de los grandes mayoristas y el 53 % de los medianos mayoristas respondieron que su primera fuente de abastecimiento de papa la constituye el envío que realizan los productores directamente a Lima. Sin embargo, el 50 % de los grandes mayoristas y el 47 % de los medianos mayoristas señalaron como segunda fuente de abastecimiento a los comerciantes intermediarios.

En el caso de la costa central, el 62 % de los grandes mayoristas y el 46 % de los medianos mayoristas señalaron que su primera fuente de abastecimiento de papa está constituida por los comerciantes intermediarios. Pero, mientras los medianos mayoristas señalan tener como segunda fuente de abastecimiento tanto a los comerciantes intermediarios como a los mismos mayoristas del mercado de Lima, los grandes mayoristas indicaron que su segunda fuente de abastecimiento procedía de los despachos de los productores y de las compras realizadas en la misma chacra.

Los pequeños mayoristas, en ambos casos, señalan como primera fuente de suministro de papa, a los mayoristas del mercado de Lima y, como segunda fuente, a los comerciantes intermediarios provenientes tanto de la sierra como de la costa central.

Aunque estas conclusiones se refieren a principios de la década del 70, fueron complementadas con entrevistas informales a personal del ministerio, a administradores del mercado y a diferentes mayoristas durante 1979 y 1980.

ma, y los mayoristas, que no realizan una inspección física de los sacos que reciben.

Los pequeños mayoristas de la papa dependen de otros mayoristas que los abastecen de papa de la sierra por varias razones. Según Dolorier (1975: 79-90), los pequeños mayoristas disponen de sumas menores, cuentan con pocos compradores rurales y es menos probable que sean propietarios de un camión, o que los productores les concedan crédito para la compra de papa.

### Costa central

Los grandes y medianos mayoristas adjudican gran importancia a los despachos de los acopiadores rurales de los valles de la costa central. Además de recibir estos despachos compran directamente en el campo de los productores. Los mayoristas más grandes suelen operar con acopiadores rurales regionales, debido a que muchos productores de la costa cosechan y venden más papa de la que un gran mayorista podría manejar en una sola transacción (Grabber 1974: 51). Sin embargo, algunos mayoristas en Lima se especializan en la comercialización de la papa proveniente de la costa. A través de los años han podido desarrollar sólidos contactos con los productores a quienes les venden semilla, por ejemplo. Estos vínculos le permiten al mayorista comprar papa al productor directamente del campo.

En cambio, los pequeños mayoristas dependen, por lo general, de otros mayoristas para su abastecimiento de papa de la costa, porque sus recursos son insuficientes para hacerse cargo regularmente de camionadas de papa. Por consiguiente los pequeños mayoristas, adecuan su abastecimiento de papa a las cantidades que puedan obtener en el Mercado Mayorista No. 1 o a compras especiales a los productores en el mismo campo.

Por lo general, los mayoristas de Lima adquieren, en la capital, papa suministrada por los productores durante la cosecha de la sierra, y por los acopiadores rurales durante la cosecha de la costa. Se podría refutar entonces el argumento mantenido según el cual los mayoristas controlan el precio de la papa a través de sus compras en la misma finca.

## (ii) Los procedimientos de compra y venta<sup>17</sup>

Los procedimientos de compra de los mayoristas de papa en Lima incluyen:

- . crédito de producción (habilitación),
- . adelanto de la cosecha,
- . pago al contado en el momento de la compra,
- . pago a consignación; y,
- . pago en comisión.

¿Es cierto que los mayoristas controlan los despachos de papa ofreciendo a los productores créditos de producción? Aunque se sostiene comúnmente esta idea, no se trata de un procedimiento habitual ni es el que mayor importancia posee para los mayoristas (Dolorier 1975: 111; Medina *et al.* 1974: 49). Las adquisiciones en consignación son también poco frecuentes, especialmente, en un período de oferta normal (*Ibid.*: 49); los mayoristas efectúan este tipo de compras durante cosechas abundantes para protegerse contra las subidas y las fuertes caídas de los precios.

Los mayoristas de Lima comúnmente reciben la papa en base a una comisión o contraentrega (pago inmediato) y, en general, operan normalmente con dinero efectivo. Por tanto, no suelen utilizar adelantos en efectivo o insumos para controlar las remesas de papa a la capital.

### Procedimientos de venta

Una vez descargada la papa en el Mercado Mayorista No. 1 ésta se vende casi de inmediato. Los mayoristas de Lima no asumen la

---

17 Una distinción de suma importancia dentro de estos procedimientos de compra es el precio fijado en relación a la transferencia de bienes y el momento del pago. Por ejemplo, cuando los mayoristas pagan al contado en el campo, el precio de compra se acuerda en el momento en que se entrega la papa y se efectúa el pago. En el caso de un crédito de producción, o de un adelanto en la época de la cosecha, los mayoristas hacen un pago antes de recibir la papa o establecer un precio de compra. Una compra en consignación o por comisión es el pago efectuado al productor después de que la papa ha sido entregada y vendida al mayorista. La primera modalidad se realiza al precio al que el mayorista vende la papa, descontando sus costos y ganancias, sin fijar anticipadamente un precio determinado; la segunda se efectúa a un precio acordado antes de la transferencia de la papa al mayorista.

labor de clasificación y ensacado, por lo que no necesitan mantener la papa en sus puestos. La descomposición de la papa (especialmente durante la cosecha en la costa), el limitado espacio de almacenamiento y el riesgo de fluctuaciones desfavorables en los precios son razones suficientes para vender la papa casi inmediatamente después de recibirla. La intuición económica también sugiere que los mayoristas de Lima están interesados en recuperar su capital lo más pronto posible.

El grueso de los mayoristas suele vender de 2 a 5 sacos de papa en cada venta; sólo unos pocos venden de 6 a 10 sacos por venta (Graber 1974: 54). Esas transacciones de pequeña escala son una consecuencia de las necesidades de los clientes, de las reglamentaciones de la municipalidad o el mercado y de los requisitos del negocio del propio mayorista.

La gran mayoría de los minoristas de papa en Lima son vendedores ambulantes o comerciantes en un mercado distrital. Es probable que estos clientes prefieran comprar, por ejemplo, pequeñas cantidades de papa de manera regular para limitar las pérdidas por mermas.

Las ventas a gran escala a los minoristas son bastante difíciles, puesto que por una reglamentación del mercado se impide realizar operación de carga alguna dentro del mismo Mercado Mayorista No. 1. Asimismo, durante los períodos de escasez en ciertos años, las autoridades municipales impusieron el racionamiento que obligaba a los mayoristas de papa a limitar sus ventas a sólo uno o dos sacos por minorista autorizado (Dolorier 1975: 119-120).

Los mayoristas probablemente usan unidades pequeñas de venta como un medio de regular el crédito a los minoristas ya que prácticamente todos los mayoristas sólo conceden créditos de corto plazo a sus clientes minoristas (Dolorier 1975: 121). Adicionalmente, algunos mayoristas que comercializan volúmenes pequeños operan esencialmente como mayoristas/minoristas.

No obstante, el grueso de los mayoristas de Lima tienen clientes que compran regularmente cantidades estables. Los mayoristas que comercializan grandes volúmenes de papa tienen, en particular, un porcentaje relativamente más alto de ventas a clientes regulares debido, parcialmente, a que venden parte de su papa a medianos y pequeños mayoristas en el mismo Mercado Mayorista.

### (iii) Los costos de comercialización asumidos por los mayoristas

Durante las actividades diarias de compra y venta dentro del mercado, los mayoristas de Lima incurren en ciertos costos de comercialización (Cuadro V.2)<sup>18</sup> que incluyen:

- . mano de obra,
- . infraestructura (alquiler del puesto, electricidad, uso de teléfono),
- . materiales,
- . intereses; y,
- . pérdidas por mermas.

**Cuadro V.2**  
**Promedio diario de los costos (soles) de comercialización mayorista en Lima, estimado mensual, 1979**

Costo	Enc.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.
<b>Mano de obra</b>											
Mayorista	1290	1366	1442	1454	1490	1506	1626	1748	1948	1958	2048
Trabajador contratado	645	683	721	727	745	753	813	874	974	979	1024
Vigilante	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
<b>Infraestructura</b>											
Puesto	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Electricidad	10	10	10	10	12	12	12	12	14	14	14
Teléfono	220	220	220	240	240	240	260	260	260	280	280
<b>Materiales</b>											
Capital	793	907	819	847	819	847	847	847	819	847	819
Mermas	816	962	961	1084	1050	940	1014	1097	1205	1191	1371
<b>Total</b>	<b>4034</b>	<b>4408</b>	<b>4433</b>	<b>4632</b>	<b>4626</b>	<b>4568</b>	<b>4842</b>	<b>5108</b>	<b>5500</b>	<b>5549</b>	<b>5836</b>
<b>Por kilo</b>	<b>1.25</b>	<b>1.26</b>	<b>1.13</b>	<b>1.18</b>	<b>1.22</b>	<b>1.33</b>	<b>1.34</b>	<b>1.30</b>	<b>1.26</b>	<b>1.57</b>	<b>2.11</b>

Fuente: Preparado para este estudio, consultar la sección 5.2 (iii) para detalles.

<sup>18</sup> Estos costos sólo se refieren a las ventas de papa. Se supone que los costos totales serían mayores si los costos de comercialización del camote y los ollucos se incluyesen en este cálculo (p. ej. se aumentarían los costos por mermas).



*Vision panorámica del Mercado Mayorista No. 1 en Lima*



*Descarga de papa en el Mercado Mayorista No. 1.*



*Mayorista vendiendo papa en el Mercado Mayorista No. 1 de Lima.*



*Consumidores y vendedores ambulantes en los "mercadillos" de Lima.*

Este estudio se basa en ciertos supuestos para estimar los costos diarios durante 1979. Por ejemplo, la cifra correspondiente a los costos por mano de obra supone la existencia de dos trabajadores a tiempo completo por puesto: el mayorista mismo y su esposa, o un empleado. Los servicios de un vigilante nocturno son también parte del costo de mano de obra. El salario mínimo diario vigente sirve de base para el cálculo de los costos de mano de obra correspondientes al mayorista y a un trabajador contratado (Cuadro A.11). Dada la experiencia del mayorista, se le asigna un salario supuestamente equivalente al doble del de su asistente.

Los costos de infraestructura se refieren al alquiler del puesto, al pago de la electricidad y del teléfono. Este estudio se basa en el alquiler fijo promedio que deben pagar todos los mayoristas. Se incluyen los gastos de teléfono porque unos cuantos mayoristas cuentan con este servicio en sus puestos; los otros hacen uso de teléfonos públicos.

Los costos por materiales son aquellos correspondientes al cierre de los sacos o a la compra de libros de registro.

Se supone también que los mayoristas no tienen costos por depreciación. El equipo de los mayoristas de este mercado consta de una sola pieza, una balanza de segunda mano tan antigua que su depreciación se puede omitir.

Los mayoristas de Lima tienen también costos de capital. Aunque normalmente reciben la papa a crédito de corto plazo, necesitan contar con un capital de operación para vender la papa a crédito a los minoristas. Más aún, los mayoristas de Lima compran cierta cantidad de papa en provincias, especialmente en época de escasez. Necesitan dinero en efectivo para realizar estas compras y para sufragar los gastos correspondientes a la clasificación, el ensacado y el transporte a Lima. Este estudio presupone que los mayoristas de Lima tienen un promedio de un millón de soles como capital de operación y que los costos diarios de capital varían supuestamente de acuerdo con los cambios que sufren las tasas de interés de los depósitos bancarios corrientes y de acuerdo con el número de días de cada mes.

Las mermas representan un costo adicional. La papa es un producto semiperecedero y resulta inevitable cierto grado de deshidratación. Sin embargo, los mayoristas en Lima compran la papa precisamente tres o cuatro veces por semana para evitar este tipo de pérdida. Por lo tanto, este estudio supone que estas

pérdidas constituyen un 1 o/o del promedio diario de las descargas.<sup>19</sup>

Esta cifra indica que el total diario de los costos del mayorista experimentaron un aumento constante a lo largo del año. Los datos de que se dispone sugieren que esos incrementos resultan inevitables por dos razones: (1) el 30 o/o de los costos de comercialización de los mayoristas lo cubre la mano de obra del propio mayorista. Puesto que el salario mínimo diario se elevó con la inflación, los mayoristas probablemente también se pagaron ellos mismos una suma mayor; (2) un 40 o/o adicional de los costos por comercialización al por mayor corresponde a los costos de capital y a las mermas. Los costos de capital están relacionados con las tasas nominales de interés que crecen con la inflación a lo largo del año. Los costos por mermas aumentan con el precio y la cantidad de papa que se entrega en el mercado mayorista. El análisis previo de los precios de la papa al productor en el Valle de Cañete en 1979 indica que éstos experimentaron una fuerte subida a fines del año calendario.

También debe ponerse de relieve que los volúmenes de papa tienen un impacto tanto sobre los costos como sobre los márgenes netos del mayorista. Al comprar y vender una cantidad mayor de papa, el mayorista podría distribuir sus costos de mano de obra y capital entre más unidades de venta.<sup>20</sup> Sin embargo, las pérdidas por mermas en la venta al por mayor se incrementan al recibir y despachar una cantidad mayor de papa. En consecuencia, no todos los costos del mayorista disminuyen, y sus márgenes netos se expanden simultáneamente a medida que aumentan los volúmenes.

---

19 Esta pérdida se refiere al peso perdido o a la descomposición en el mercado mismo. Los costos por mermas se estiman multiplicando 1 o/o del promedio diario de las remesas recibidas por el mayorista por el costo de la papa, es decir, el precio promedio mensual al por mayor (Cuadro A.15) menos el ingreso bruto nominal estimado del mayorista (Cuadro V.3). Medina *et al.* (1974: 59) la estima en alrededor de 1.5 o/o, Dolorier (1975: 116-117) en aproximadamente 1 o/o, Watson *et al.* (1976) en un 2 o/o. Las descargas promedio diarias se estiman dividiendo las descargas totales entre los 215 mayoristas y entre 365 días. El valor correspondiente de los costos por mermas es el precio promedio de la papa blanca basado en el precio mayorista mensual del SIMAP. En todos estos cálculos se supone que el costo por mermas es aproximadamente equivalente tanto para la papa blanca, como para la papa color y la amarilla.

20 Los mayoristas que operan con grandes volúmenes emplean más ayudantes que los mayoristas que operan con volúmenes menores por las responsabilidades que implica el manejo de un volumen mayor de papa.



*Estibador sindicalizado con su carretilla para transportar papa fuera del Mercado Mayorista No. 1 en Lima.*

Antes de estimar los ingresos netos del mayorista, se analiza brevemente la venta al por menor de papa.

### 5.3 LOS MINORISTAS DE LIMA

Dos propósitos nos llevan a considerar brevemente el problema de los minoristas de papa: (1) completar el análisis de la comercialización de la papa en Lima y contribuir a un mayor conocimiento de las actividades relacionadas con la comercialización al por mayor de papa en la capital, y (2) concluir nuestro estudio con un análisis sobre los canales de comercialización de la papa entre el productor y el consumidor.<sup>21</sup>

Esta sección se ocupa de las siguientes preguntas:

- . ¿Quién vende la papa en Lima al por menor?
- . ¿Qué actividades desempeña el minorista de papa?
- . ¿Cuántos minoristas hay?

#### (i) Los tipos de minoristas

Se suele representar a los minoristas de papa en Lima de un modo estereotipado como vendedores ambulantes. Aunque muchos de los minoristas de papa en Lima se ciñen a esta descripción, una tipología más precisa comprende las siguientes categorías (Figura V.1):

- . minoristas de venta directa,
- . minoristas institucionales; y,
- . minoristas de comida preparada o procesada.

Los minoristas de venta directa comercializan la papa con el público en su estado natural o tal como fue adquirida. Este tipo de comerciantes al por menor, incluye a los vendedores ambulantes, a los puestos de venta al por menor en los mercados distritales, a los supermercados y a los establecimientos vecinales.

---

21 En la cadena de comercialización entre el productor y el consumidor los minoristas son los participantes menos estudiados. Las referencias generales sobre este tema comprenden a: Ferroni (1976: 66-67); Esculles *et al.* (1977: 89-124); Rubio (1977: 296-301); Geng (1979) y Babb (1982).

Los minoristas institucionales de la papa comprenden a las organizaciones públicas o privadas, que venden regularmente papa ya preparada como un servicio a clientes determinados. Se incluye entre los minoristas institucionales a los hospitales, los colegios, las cafeterías de empresas, las iglesias, los clubes y las dependencias militares.

Los minoristas que expenden papa preparada, la comercializan en forma procesada —la mayoría de las veces se trata de papa cocida— al público en general. Los minoristas de papa procesada están constituidos, principalmente, por establecimientos industriales rústicos o de producción artesanal.<sup>22</sup> Preparan papas peladas, papas picadas y papa seca para la venta, tanto al por mayor como al por menor (Benavides y Horton 1980). Los minoristas de papa cocida son los restaurantes, los puestos de salchipapas, los hoteles y los vendedores ambulantes de comida. Un análisis exhaustivo de estos tres tipos de minoristas de papa en Lima está fuera del alcance de este estudio, por lo que el análisis se limitará a los minoristas que se ocupan de la venta directa de papa.

## (ii) Las actividades de comercialización que realizan los minoristas

Las actividades de comercialización que realizan los minoristas de papa dependen de la cantidad que compran y venden. Se puede tomar como ejemplo a los vendedores ambulantes y a los supermercados. Los vendedores ambulantes suelen comprar la papa en el Mercado Mayorista No. 1 en lotes pequeños de uno a dos sacos, varias veces a la semana, y, frecuentemente, a un crédito de corto plazo. De lo limitado de su capital de trabajo se infiere que estos minoristas adoptan ese tipo de procedimiento de compra, en parte, para limitar las pérdidas por descomposición debido a la falta de almacenamiento adecuado. Las compras frecuentes de lotes pequeños también contribuyen a minimizar los costos de mantener existencias y el riesgo de encontrarse con un abastecimiento considerable cuando sobreviene una fuerte caída de los precios.

Los vendedores ambulantes realizan ciertas funciones físicas de comercialización. Por ejemplo, venden al menudeo (cantidades

---

22 El procesamiento industrial de la papa para uso comestible o no comestible no tiene mayor incidencia en el Perú (MA-DGAG 1982: 28-34).

pequeñas de 1 a 5 kilos) en vez de sacos de 100 kilos. En algunos casos, también clasifican la papa. Finalmente, estos vendedores realizan una tarea básica de comercialización al llevar la papa del Mercado Mayorista No. 1 al consumidor.

En contraste, los supermercados adquieren entre 10 y 20 sacos de papa, una o dos veces a la semana, y, frecuentemente, a un crédito de 15 días o más. Estas adquisiciones se acuerdan visitando el Mercado Mayorista No. 1 o llamando por teléfono al mayorista que actúa como abastecedor regular. El mayorista se responsabiliza entonces por la entrega de papa en el depósito central de la cadena de supermercados. Algunas cadenas de supermercados en Lima compraban antes la papa directamente de las cooperativas costeñas durante la cosecha. Sin embargo, se comprobó que estos acuerdos de compra eran difíciles de mantener debido a los problemas logísticos que significaba el pago con cheque a las cooperativas.

Los supermercados también realizan un conjunto de funciones físicas de comercialización. Venden al menudeo, pero, además, clasifican y envasan la papa en bolsas de plástico de 1 a 5 kilos. Más aún, aunque su ubicación no es tan conveniente como la de los vendedores ambulantes, sus horarios más prolongados de atención al público y la amplia selección de productos que ofrecen además de la papa proporcionan a los consumidores una clase diferente de servicio.

### (iii) El número y la ubicación de los minoristas

No se dispone de información actualizada sobre el número y la ubicación de los minoristas de venta directa de papa en Lima Metropolitana. Graber (1974:53) estima que en Lima, en 1972, había alrededor de 11,000 vendedores de verduras o de papas o de ambas. Alrededor de la mitad operaban desde puestos permanentes o semipermanentes en los mercados municipales y la otra mitad eran vendedores ambulantes.

Una encuesta realizada en 1980 indica que en más de 15,000 puestos minoristas se vendían productos tales como la papa en los diversos distritos de Lima (v. O'Phelan 1984). Sin embargo, aun estos datos sólo sugieren la distribución por tipo y la ubicación de los minoristas de papa. Algunos lugares de expendio, como por ejemplo los pequeños establecimientos, no aparecen incluidos en

dicha encuesta. Los establecimientos de venta al por menor que se mencionan pueden o no vender papa regularmente. Los datos que existen en relación con el número de minoristas de papa en Lima nos lleva a formular dos observaciones:

- es probable que muchas más personas ingresaran al comercio minorista que al comercio mayorista de la papa durante la última década; y,
- la proporción que existe entre los minoristas y los mayoristas de la papa legalmente establecidos era de 75 a 1, aproximadamente, en 1979.

Surge entonces la interrogante en torno a si unos pocos mayoristas en Lima extrajeron ventajas de su capacidad de negociación en perjuicio de los minoristas o de los productores o de ambos para obtener ingresos excesivos por la comercialización de la papa.

#### 5.4 INGRESOS ESTIMADOS

Los ingresos brutos y netos por comercialización para los mayoristas de Lima variaron en 1979. Aunque los ingresos brutos fueron menores para los mayoristas que para los minoristas, sus ingresos netos en promedio fueron generalmente positivos. Varios factores influyeron sobre estos estimados, como se indica a continuación.

##### (i) Los ingresos de los mayoristas de Lima

Los ingresos brutos de los mayoristas de Lima durante 1979 fueron de 2.36 soles por kilo en promedio, tanto por los despachos provenientes del Valle del Mantaro, como por los provenientes del Valle de Cañete.<sup>23</sup> En algunos casos, los ingresos brutos de

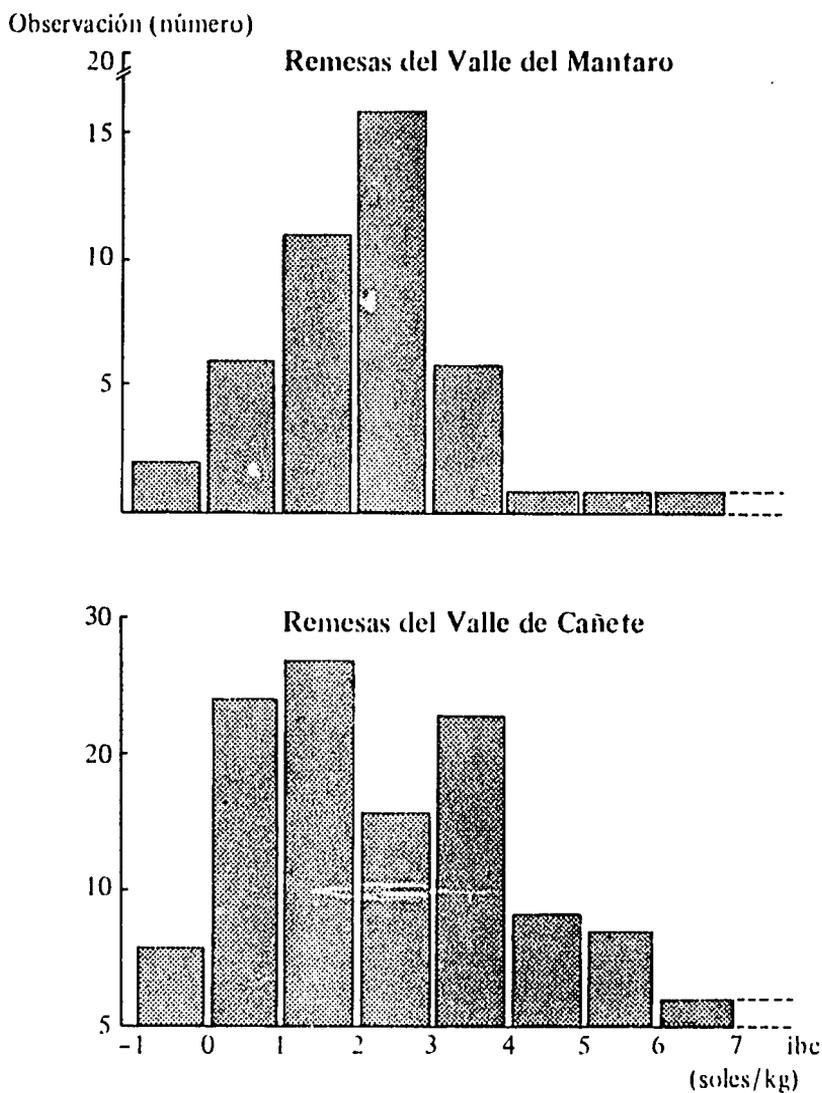
<sup>23</sup> Una serie de verificaciones confirmaron la exactitud de estas cifras. Por ejemplo, en el Valle del Mantaro los estimados se calcularon usando el precio del día en el campo, más los fletes a la capital y el precio del día siguiente en el Mercado Mayorista No. 1. Los precios del productor fueron tomados directamente de las entrevistas en finca. Los estimados, que hicieron los productores, de los fletes fueron verificados con la información registrada en la encuesta a los transportistas de la papa. En el Valle de Cañete se empleó un procedimiento de verificación similar. Sin embargo, en este caso, las cargas promedio por el acopio rural, se agregaron a los precios del productor. Los registros de SIMAP en Lima, de los precios diarios de la papa blanca de 1ra, fueron contrastados con los precios al por mayor obtenidos mediante la encuesta realizada por este estudio dos veces por semana durante un año.

los mayoristas fueron de más de 6 soles por kilo (Figura V.2). A veces se utilizan estos resultados para corroborar la afirmación de que las ventas mayoristas generan ingresos excesivos. Sin embargo, la mayoría de las observaciones indican que los ingresos brutos de los mayoristas fueron generalmente menores a 3 soles por kilo en los despachos provenientes de cualquiera de los valles.

A pesar de la modesta magnitud de estos ingresos brutos, se podría argumentar aún que los mayoristas controlan los precios de la papa porque dichos ingresos se incrementaron con los aumentos en las ofertas o porque, en términos reales, se incrementaron a través del tiempo o por ambas razones. Los cambios que se produjeron, mensualmente en los embarques de papa blanca al Mercado Mayorista No. 1, comparados con el promedio mensual de los ingresos brutos por kilo durante 1979, indican resultados mixtos (Cuadro V.3). No obstante, el promedio de los ingresos brutos —calculado en soles nominales por kilo— generalmente disminuyó con los incrementos en las ofertas y se incrementó con las disminuciones. En cambio, los ingresos brutos reales fluctuaron sin presentar cambios importantes durante 1979. Es necesario, pues, ubicar estos cambios dentro de un lapso más extenso de tiempo para poder detectar verdaderos cambios.

No existen estadísticas anuales sobre los márgenes de comercialización de la papa. Sin embargo, se sostiene frecuentemente que los márgenes de los mayoristas aumentaron a través del tiempo porque sus precios aumentaban, en tanto que los precios de los productores disminuían. ¿Qué variación sufrieron los precios al por mayor de papa en Lima entre 1960 y 1979? La comparación de los precios promedio anuales de papa obtenidos por los productores (v. Fano 1983: 196) con los de los mayoristas de Lima, a lo largo de un período de veinte años (Cuadro A.15), indica lo siguiente (Figura V.3): En primer lugar, se presentan los problemas tradicionales de los datos que comparan promedios. Por ejemplo, en ciertos años, los precios del productor parecen más altos que los precios obtenidos por los mayoristas de Lima. En segundo lugar, se advierte la tendencia general a que ambos precios se incrementen paralelamente. En tercer lugar los precios al productor tendieron a subir a un ritmo más rápido que los precios al por mayor. En otras palabras, los únicos datos disponibles, no logran demostrar que la brecha entre los precios del productor y

**Figura V.2 Ingresos brutos por comercialización (ibc) (soles/Kg) de la papa recibida por los mayoristas de Lima, 1979**



Fuente: Trabajo de campo para este estudio.

del mayorista es cada vez mayor, cosa que se suele dar como su-  
puesta.

**Cuadro V.3**  
**Remesas mensuales de papa blanca e ingresos estimados de los**  
**mayoristas de Lima, 1979**

Mes	Remesas de papa blanca (000 toneladas)	n <sup>1</sup>	Ingreso bruto promedio nominal (soles/kg)	Ingreso bruto <sup>2</sup> promedio deflatado (soles/kg)
Enero	11.2	3	1.08	1.40
Febrero	10.1	5	1.61	1.97
Marzo	12.5	5	2.52	2.94
Abril	13.3	11	2.28	2.53
Mayo	13.9	8	1.91	2.05
Junio	11.2	6	2.55	2.66
Julio	13.4	21	3.62	3.51
Agosto	17.9	30	2.33	2.19
Setiembre	18.2	43	2.55	2.31
Octubre	15.8	17	1.38	1.20
Noviembre	12.5	8	1.47	1.22
Diciembre	11.6	n.d.	n.d.	n.d.

n.d.= no disponible.

1 Número de transacciones al por mayor considerado para calcular el ingreso bruto del mayorista por kilo.

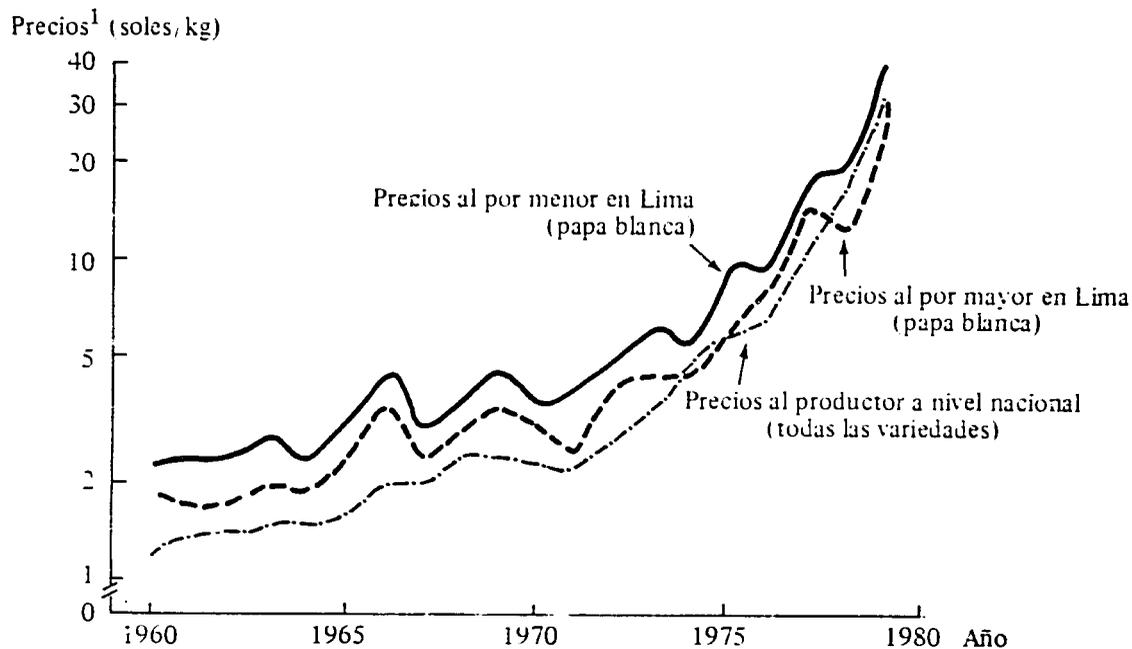
2 Ingresos brutos nominales ajustados al índice de precios al consumidor (Cuadro A.10).

Fuente: Remesas de papa blanca (Cuadro A.17), ingresos preparados para este estudio.

### Los ingresos netos al por mayor

El promedio de los ingresos netos mensuales por kilo para los mayoristas de Lima varió durante 1979 (Cuadro V.4). Según los cálculos del presente estudio, los mayoristas no obtuvieron ingresos netos positivos en ciertos meses, desde el punto de vista contable. Es probable que en dichos casos trataron de ajustar sus gastos más flexibles, por ejemplo la retribución a su propia mano de obra, para equilibrar sus costos e ingresos. Los ingresos netos promedio fueron de .76 soles por kilo en todo el año.

Figura V.3 Precios promedio anuales de la papa obtenidos por los minoristas y mayoristas de Lima y los productores (promedio nacional): 1960-1979



1 Escala logarítmica.

Fuente: Precios al por menor y al por mayor (Cuadros A.15 y A.16); precios al productor (Fano 1983).

**Cuadro V.4**  
**Ingresos y costos (soles/kg) de los mayoristas de Lima, estimados mensuales,**  
**1979**

Mes	Ingresos Brutos	Costos	Ingresos netos
Enero	1.08	1.25	- .17
Febrero	1.61	1.26	.35
Marzo	2.52	1.13	1.39
Abril	2.28	1.18	1.10
Mayo	1.91	1.22	.69
Junio	2.55	1.33	1.22
Julio	3.62	1.34	2.28
Agosto	2.33	1.30	1.03
Setiembre	2.55	1.26	1.29
Octubre	1.38	1.51	- .19
Noviembre	1.47	2.11	- .64
Diciembre	n.d.	n.d.	n.d.

n.d. = no disponible

Fuente: Ingresos brutos de la comercialización (Cuadro V.6); costos de la comercialización (Cuadro V.5).

Basándose en estos cálculos, se hacen las siguientes observaciones sobre los ingresos netos de los mayoristas:

En primer lugar, los ingresos netos por kilo de los mayoristas fueron menores que los de la mayoría de los medianos y grandes productores del Valle del Mantaro, y de casi todas las unidades de producción del Valle de Cañete. Por consiguiente, a pesar de las barreras que impedían el ingreso al comercio mayorista de la papa en Lima, los mayoristas ya establecidos carecían del pretendido poder de mercado para 'fijar' precios que les permitiesen captar los ingresos netos de los productores.

En segundo lugar, algunos observadores podrían argüir que estos resultados son válidos sólo para un año particular. Un estudio sobre los términos de intercambio para los productores de papa durante la última década (Martínez y Tealdo 1982: 92-95), determina que los ingresos del productor fueron, en efecto, particularmente favorables en 1979. Ese mismo estudio demuestra que los precios fueron también favorables en 1974, 1975, 1977 y 1980, para los productores de la sierra; y, en 1977, para los productores de la costa. La variación en los ingresos de los

productores sugiere, en consecuencia, que los productores no están sujetos al poder del mercado en forma perenne y que pueden ejercer como monopsonistas rurales o urbanos, o como ambos. Si este fuera el caso, dichos monopsonistas podrían presionar para reducir los precios de los productores y así captar los beneficios de los movimientos anuales de precios. Los datos de que disponemos indican, en cambio, el impacto de otros factores más importantes, los costos de los insumos y las condiciones de la oferta y la demanda en los ingresos de los productores.

En tercer lugar, se podría objetar también que las cifras del presente estudio pueden subestimar, en efecto, los ingresos netos de los mayoristas a través de la sobrevaloración de sus costos. Dolorier (1975: 128-131), por ejemplo, supone que los mayoristas de Lima no tienen costos de capital, y que sus costos unitarios diarios de mano de obra están por debajo del salario mínimo vigente. Sin embargo, aunque observa que los mayoristas de Lima compran con frecuencia papa a un crédito de corto plazo, lo que según él, implicaría la ausencia de costos de capital, señala también que trabajan con su propio capital para cubrir los gastos diarios (*Ibid.*: 83-89, 128-130), lo que implicaría que tienen algunos costos de capital. Más aún, Dolorier supone, asimismo, una tasa de merma de 1.2 o/o, una tasa más alta que la de este estudio. En consecuencia, los menores costos de mano de obra que consigna, elevan los ingresos netos; pero, los costos más elevados por mermas los reducen.

En cuarto lugar, aunque los ingresos netos por kilo para los mayoristas de Lima no fueron significativos, sus ingresos totales en 1979 fueron de aproximadamente 220 millones de soles.<sup>24</sup> Este total representa un promedio de 84,000 soles mensuales para cada mayorista. Si se supone que los mayoristas de Lima no tienen ningún otro gasto de operación, tales como, por ejemplo viajes al campo, y que los ingresos que obtienen por administración se equiparan al salario mínimo mensual, es decir, alrededor de 35,000 soles, el ingreso por capital asciende a alrededor de 50,000 soles, esto es, 60 o/o por año.<sup>25</sup>

24 Este estimado fue calculado multiplicando el total de las remesas de papa al Mercado Mayorista No. 1 (Cuadro A.14) por .99 (para dejar un margen para mermas) y luego por .79 por kilo.

25 Este salario mínimo mensual estimado se basa en los estimados del Ministerio de Trabajo. Difiere de las cifras utilizadas por los acopiadores rurales de Cañete porque cubre el año entero.

En quinto lugar, los ingresos netos promedio de los mayoristas de Lima representaron alrededor del 2 o/o del precio al por menor de la papa blanca en 1979 (Cuadro A.16). Por lo tanto, dichos ingresos no tuvieron un impacto significativo en los precios al consumidor.

## (ii) Los ingresos de los minoristas de Lima

Los ingresos brutos provenientes de la comercialización al por menor fueron de entre 5 y 8 soles por kilo durante 1979 (Cuadro V.5). Sin embargo, diferentes fuentes indican diversos ingresos promedio para cada mes, y en el transcurso del tiempo; particularmente, durante el último trimestre del año. La mayoría de estas diferencias son pequeñas y son el resultado de las diferentes metodologías empleadas para medir tanto los precios mayoristas y minoristas de la papa, como los precios reales. Por ejemplo, los precios en los supermercados de Lima los fijó, particularmente, un mayorista en una venta particular; los precios al por mayor de SIMAP se basaron en los precios de un grupo representativo de mayoristas al público en general.

Las grandes discrepancias que existen entre las fuentes en lo referente al final del año son más difíciles de explicar. El precio mayorista para los supermercados en noviembre se basó, por un lado, en las compras regulares a un abastecedor mayorista, y, por otro lado, en las adquisiciones a la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) a un precio fijo oficial. Los precios al por mayor del Instituto Nacional de Estadística (INE) para setiembre, octubre y noviembre estaban por debajo de los percibidos por los productores del Valle de Cañete que intervinieron en este estudio. Por consiguiente, se puede decir que en general los precios del INE tienden a exagerar los ingresos brutos de los minoristas provenientes de la comercialización.

Aunque un tratamiento exhaustivo de los ingresos brutos al por menor está fuera del alcance de este estudio y esta etapa del canal de comercialización no está dentro de los principales aspectos de nuestro examen, parece pertinente formular dos observaciones:

En primer lugar, si los mayoristas de Lima controlan los canales de comercialización que unen al productor y al consumidor ellos podrían intentar que sus ingresos brutos por kilo fueran ma-

**Cuadro V.5**  
**Precios (soles/kg) promedio al por mayor de la papa blanca e**  
**ingresos brutos (soles/kg) de los minoristas, 1979**

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
<b>Precio promedio al por mayor según las fuentes:</b>												
INE	26	27	29	29	30	30	32	30	25	25	25	53
SIMAP	26	29	29	30	30	30	32	30	30	35	51	69
Supermercados en Lima	27	28	29	30	30	29	32	30	30	32	41	42
$\bar{X}$	26.3	28.0	29.0	29.7	30.0	29.7	32.0	30.0	28.3	30.7	29.0	51.7
<b>Ingresos brutos estimados de los minoristas según las fuentes:</b>												
INE-INE <sup>1</sup>	8	8	5	6	6	5	5	6	11	12	34	11
INE-SIMAP <sup>2</sup>	8	6	5	5	6	5	5	6	6	3	8	1
Supermercados en Lima <sup>3</sup>	6	5	5	5	5	6	5	7	5	5	5	4
$\bar{X}$	8.0	6.3	5.0	5.3	5.6	5.3	5.0	6.3	7.3	6.7	15.7	5.3
<b>o/o precio al por mayor</b>	28	22	18	19	18	18	16	21	26	24	55	11

1 Precio al por menor del INE (Cuadro A.16) menos el precio al por mayor del INE (Cuadro A.15).

2 Precio al por menor del INE menos el precio al por mayor del SIMAP.

3 Precio al por menor cobrado menos el precio al por mayor pagado.

Fuente: INE, SIMAP y registros de los supermercados de Lima.

yores que los de los minoristas en Lima. Si se elevan los ingresos brutos sin que los demás factores varíen, se elevarían los márgenes brutos de comercialización y se obtendrían beneficios mayores por kilo. Sin embargo, sea cual fuere el resultado que se presente sobre los ingresos brutos de los minoristas en Lima, éstos fueron casi siempre más altos que los de los mayoristas (Cuadro V.5). Shepherd (1967: 18) consigna resultados similares para el año 1965; Graber (1974: 55-57) para 1967-1971, Egoavil (1976: 67) para 1974; y, Watson *et al.* (1976: 221-225) para 1975. De-

duciendo de los precios al por mayor los costos del transporte, las cargas por el acopio rural, así como los precios al productor —tales como los consignados por Sánchez (1960: 37, 39, 72-86)— entonces, los ingresos brutos minoristas también sobrepasarían los de los mayoristas de Lima en 1960.<sup>26</sup>

En segundo lugar, ¿'fijan' los mayoristas los ingresos brutos de los minoristas, es decir si se elevan unos, los otros también se elevan? Los datos disponibles para 1979 indican que los precios mayoristas y los ingresos brutos minoristas se incrementan algunas veces paralelamente; pero, generalmente discurren en direcciones contrarias. Otros factores, además de los precios al por mayor, influyen sobre los ingresos brutos de los minoristas: la disposición de los consumidores a pagar precios más altos por la papa, la competencia entre los minoristas, las cantidades vendidas de otros productos y el costo de oportunidad de la mano de obra del minorista.<sup>27</sup>

## 5.5 A MANERA DE BALANCE

A pesar de su importancia no se ha escrito mucho sobre la comercialización nacional de alimentos en Lima. Aunque la bibliografía existente suele llegar a la conclusión de que, en el caso de la papa, los márgenes de comercialización de los mayoristas en Lima son excesivos, dichas afirmaciones no se apoyan en datos. Este capítulo evalúa varios de los argumentos presentados en estudios anteriores.

Un argumento sugiere que gracias al 'control monopólico' que ejerce un pequeño número de mayoristas independientes, a la desigual distribución de volúmenes manejados anualmente y a las barreras que impiden el ingreso a otros comerciantes, los mayoristas obtienen márgenes excesivos. No se dispone de datos exactos en cuanto al número de mayoristas de papa independientes ni a los volúmenes anuales que manejan. Aunque el número de mayoristas ha disminuido notoriamente en las últimas dos décadas, se mantuvo en más de 200 a fines de la década del 70. Las estadís-

---

26 Sánchez (1960) exagera el 'margen' de los mayoristas al no deducir los costos del transporte y las cargas por el acopio rural de la diferencia entre los precios del productor y del mayorista.

27 Ver el capítulo VI y O'Phelan (1984) para un análisis de la configuración del precio al por menor en Lima.

ticas disponibles son imprecisas en cuanto a las cantidades de tubérculos que cada mayorista vende en el Mercado Mayorista No. 1. Tampoco demuestran que unos cuantos mayoristas sean los que realizan casi todas las ventas. Los estimados disponibles indican una tendencia contraria. Más aún, las barreras que en 1979 impedían el ingreso de otros comerciantes al comercio mayorista de la papa fueron el resultado de las disposiciones oficiales vigentes, antes que la consecuencia del pretendido poder de mercado de los mayoristas.

Otro argumento sostiene que los márgenes exorbitantes de los mayoristas son una consecuencia de sus procedimientos comerciales irregulares. En otras palabras, supuestamente, los mayoristas ponen en práctica procedimientos de abastecimiento, tales como el de comprar la papa en finca, o procedimientos tales como el de proporcionar crédito de producción para elevar sus márgenes. Sin embargo, los resultados que se presentan en este capítulo confirman las conclusiones de los capítulos III y IV. Los mayoristas adquieren la mayor parte de la papa en Lima. Además, generalmente pagan la papa al contado, proporcionando, por lo tanto, crédito de producción sólo ocasionalmente.

Un argumento final infiere que los márgenes de los mayoristas son excesivos a partir de los precios diferentes obtenidos por el productor y por el mayorista y por los costos insignificantes del mayorista que aducen. Sin embargo, una comparación detallada de más de cien precios productor-mayorista realizada para este estudio mostró que la mayoría de las diferencias eran menores a 3 soles por kilo en 1979. Algunas diferencias de precios productor-mayorista eran extraordinariamente altas. No obstante, los ingresos brutos por kilo para los mayoristas eran menores que para los minoristas en 1979 y para todos los años en los que existen datos disponibles. Más aún, los ingresos netos promedio de comercialización por kilo eran más bajos para los mayoristas de Lima que para la mayoría de productores comerciales (tanto en el Valle de Cañete como en el del Mantaro) o para los acopiadores rurales. Finalmente, los márgenes netos de los mayoristas de Lima representan sólo el 2 o/o de los precios al consumidor.

## **CAPITULO VI**

### **6. EL CONSUMO Y LA DEMANDA DE PAPA EN LIMA**

#### **Introducción**

Los capítulos anteriores se ocupan de las opiniones que generalmente se sostienen acerca del acopio rural de la papa y de los márgenes de comercialización de los mayoristas de papa en Lima. Este capítulo evalúa el supuesto común según el cual el consumo de papa disminuyó en Lima durante la década del 70. El capítulo examina igualmente las siguientes explicaciones sobre la disminución aludida:

- El precio de la papa se incrementó rápidamente en las dos décadas anteriores;
- Los movimientos estacionales de los precios de la papa fueron menos regulares;
- La gente sustituyó la papa por arroz cada vez más, debido al precio más asequible de éste último; y
- En hogares de más bajos ingresos, en particular, se consumió progresivamente menos papa.

Estas ideas se consideran a la luz de una síntesis de las estadísticas existentes, de las investigaciones anteriores y del trabajo

cuantitativo realizado especialmente para este estudio. El capítulo comienza haciendo una revisión de las estadísticas del consumo de papa en la capital. Luego, examina los factores que pudieron influir sobre los cambios que se produjeron en el consumo de papa, entre ellos, la disponibilidad de papa, los precios de este producto y los de otros alimentos, y, por último, los niveles de ingreso. El capítulo examina, asimismo, los estimados de las elasticidades precio e ingreso de la demanda de papa. Como se mostrará más adelante, ni el supuesto común sobre la disminución del consumo de papa, ni las explicaciones correspondientes, se pueden comprobar a través de los datos disponibles.

## 6.1 LAS ESTIMACIONES DEL CONSUMO DE PAPA

Existen dos diferentes fuentes de información para estimar el consumo de papa en Lima: las encuestas sobre los presupuestos familiares y las remesas anuales de papa a la capital. Dichas encuestas ofrecen estimados más precisos sobre el consumo de papa, pero su discontinuidad constituye su mayor desventaja. Por lo tanto, no resultan elementos ideales para determinar las tendencias del consumo de papa. Más aún, la metodología empleada puede variar de un estudio a otro, por lo que inclusive las estimaciones relativamente precisas deben ser tomadas con gran cautela.

A diferencia de lo anterior, la información estadística sobre las remesas anuales de papa es bastante continua lo que permite evaluar su comportamiento en años sucesivos. Sin embargo, su desventaja radica en la relación imprecisa que existe entre las remesas y los niveles reales de consumo. Nadie sabe realmente qué cantidad de la papa despachada a Lima se consume localmente, cuanta se pierde por merma o cuanta se remite a algún otro lugar para su venta. Se presentan ambos grupos de estimados ya que, en forma conjunta, ofrecen una visión más completa de los cambios en el consumo de papa en Lima.

### (i) Las encuestas a los hogares

¿Cuál ha sido en realidad el nivel del consumo de papa en Lima? Según Hopkins (1981: 152), Rose Ugarte estima un consumo anual de papa de 43 kilos per cápita en 1943-1944. Se estimó en base a la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos (ENCA)

que el consumo en 1971-1972 era de 45 kilos per cápita. Los niveles de consumo fueron fluctuantes durante el resto de la década (Cuadro VI.1). A pesar de las variaciones, el consumo de papa no disminuyó en Lima durante toda la década del 70; más bien, se ha podido constatar que el nivel anual per cápita del consumo de papa fue más alto a fines que a principios de la última década.

Los mismos estudios del consumo sugieren igualmente la creciente importancia relativa de la papa en la dieta promedio, la cual coincide con el modesto incremento del consumo de papa. Nuevamente, este resultado también debe ser interpretado con cautela, debido a que varios estudios parecen haber empleado un conjunto bastante diferente de alimentos para sus cálculos de la dieta. Rose Ugarte estima que el promedio total del consumo de alimentos en 1943-1944 fue de 453 kilos por año (Hopkins 1981: 154); esto es, notablemente más alto que los 315 kilos que señalan para 1977 los datos obtenidos a través de las encuestas del Ministerio de Agricultura a hogares de bajos ingresos (MAA-OSEI 1978b).<sup>1</sup>

¿Han sustituido la papa por el arroz los consumidores de Lima durante las últimas décadas? La sustitución de un alimento por otro parece ciertamente plausible, puesto que tanto el arroz como la papa son productos feculosos. Es probable que los migrantes que llegaron durante este período consumieran en la capital una cantidad relativamente menor de papa y una cantidad mayor de arroz que las cantidades que acostumbraban consumir en provincias. La información existente indica, sin embargo, que generalmente los consumidores de Lima, consumieron una cantidad mayor de ambos productos durante el período de 1971-1980 (Cuadro VI. 1). En algunos años, como, por ejemplo, en 1977, el consumo de papa para consumidores de bajos ingresos decayó ligeramente y el consumo de arroz experimentó un aumento. En otros años, por ejemplo, en 1978, se presentó la situación inversa. Creed de Kanashiro (1982: 476-477) también ha notado una disminución en el consumo de arroz y un ligero incremento en la utilización de papa entre un grupo de hogares particularmente pobres de la capital. Por lo tanto, la tendencia general muestra un incremento en el consumo de ambos productos.

---

1 Este estimado del consumo total anual de alimentos fue obtenido multiplicando el promedio del consumo familiar total diario de alimentos por 360 días y luego dividiendo esta cifra entre el tamaño promedio de la familia.

**Cuadro VI.1**  
**Consumo estimado y proporción del presupuesto alimenticio dedicado al gasto en papa y arroz en Lima,**  
**años seleccionados**

Año	PAPA			ARROZ		
	Consumo promedio anual (kg/cápita)	Proporción de la dieta (o/o)	Proporción del presupuesto dedicado al gasto (o/o) <sup>1</sup>	Consumo promedio anual (kg/cápita)	Proporción de la dieta (o/o)	Proporción del presupuesto dedicado al gasto (o/o) <sup>1</sup>
1943-1944	43	9.5	-	39	8.6	-
1964-1965	-	-	3.9	-	-	7.8
1971-1972	45 <sup>2</sup>	12.2	3.9	32 <sup>3</sup>	8.6	4.7
1976	46 <sup>4</sup>	13.1	5.4 <sup>4</sup>	33 <sup>4</sup>	9.3	6.2 <sup>4</sup>
	57 <sup>5</sup>	18.9	7.9 <sup>5</sup>	35 <sup>5</sup>	11.4	8.3 <sup>5</sup>
1977	38 <sup>4</sup>	11.1	6.3 <sup>4</sup>	29 <sup>4</sup>	8.4	5.9 <sup>4</sup>
	51 <sup>5</sup>	16.1	9.2 <sup>5</sup>	36 <sup>5</sup>	11.3	8.2 <sup>5</sup>
1978	45 <sup>4</sup>	12.4	4.3 <sup>4</sup>	30 <sup>4</sup>	8.1	4.9 <sup>4</sup>
	53 <sup>5</sup>	17.9	7.2 <sup>5</sup>	34 <sup>5</sup>	11.3	8.4 <sup>5</sup>
1979	51 <sup>4</sup>	13.7	5.9 <sup>4</sup>	36 <sup>4</sup>	9.8	6.6 <sup>4</sup>
	52 <sup>5</sup>	17.5	8.2 <sup>5</sup>	36 <sup>5</sup>	12.2	9.6 <sup>5</sup>
1980	48 <sup>5</sup>	16.4	10.5 <sup>5</sup>	39 <sup>5</sup>	13.4	9.3 <sup>5</sup>

<sup>1</sup> Los datos sobre el porcentaje del presupuesto alimenticio dedicado al gasto no son estrictamente comparables, porque las definiciones de presupuesto alimenticio son un poco distintas. Por ejemplo, los datos de 1965 se basan en definiciones que no incluyen el rubro de bebidas alcohólicas y no-alcohólicas, ni el de alimentos consumidos fuera del hogar. Los datos para 1971-1972, se refieren a definiciones de presupuesto alimenticio que incluyen los rubros de los principales productos alimenticios y el de 'otros alimentos'.

- 2 Las cifras desagregadas del consumo de papa en 1971-1972 son: consumidores de altos ingresos, 36.9 kilos; consumidores de medianos ingresos, 46.0 kilos; consumidores de bajos ingresos, 47.2 kilos.
- 3 Las cifras desagregadas del consumo de arroz en 1971-72 son: consumidores de altos ingresos, 27.8 kilos; consumidores de medianos ingresos, 34.7 kilos; consumidores de bajos ingresos, 31.2 kilos.
- 4 Las cifras se refieren a los consumidores de medianos ingresos. Los estimados anuales se basan en el consumo familiar diario promedio multiplicado por 360 días y dividido por la familia de tamaño promedio.
- 5 Las cifras se refieren a los consumidores de bajos ingresos. El método empleado para el cálculo de estos estimados es el mismo que se menciona en la nota anterior.

Fuente: 1943-1944 (Rose Ugarte 1945, citado en Hopkins 1981); 1964-1965 (CONESTCAR 1969: 184-186); 1971-1972 (para consumo y proporción de la dieta, Convenio MEF-MA 1975; para la proporción del presupuesto, calculado en base a Amat y León y Curonisy 1981:217); 1976-1977 (MAA-OSEI 1978b); 1978-1979 (MAA-OSEI, estadísticas no publicadas); 1980 (ENHI estadísticas no publicadas).

**Nota:** Los estimados para 1943-44 se basan en cifras correspondientes al departamento de Lima, consultar a Rose Ugarte (1945) citado en Hopkins (1981: 151-156). Las cifras del consumo de papa para este período se refieren a la papa en general; en todos los otros años las cifras se refieren a la papa blanca, de color y amarilla, así como al chuño.

Las cifras de consumo de arroz correspondientes a 1943-44 se refieren al 'arroz' en general; las cifras de los años 1971 a 1979 se refieren al arroz corriente y superior; y, las de 1980 se refieren al arroz corriente.

La proporción de la dieta es igual a los kilos de papa (o arroz) consumidos, divididos entre el total de kilos de alimentos consumidos.

Las cifras para 1978 se basan en el período de enero a junio solamente.

Se sostiene igualmente que en los últimos años los consumidores de ingresos bajos en Lima ingirieron progresivamente cantidades menores de papa. Si se considera el consumo extraordinariamente elevado de 1976 como año base, resulta evidente que el consumo de papa decayó ligeramente en los siguientes cuatro años en los hogares pertenecientes a esa categoría de ingresos (Cuadro VI.1). Sin embargo, el consumo promedio anual de papa de los consumidores de ingresos bajos fue ligeramente más alto en 1979-1980, 50 kilos, que en 1971-1972, 47.2 kilos. Es más, en cada uno de los años para los que existen datos, los consumidores de ingresos bajos ingirieron una cantidad mayor de papa que los consumidores de ingresos medios. En otras palabras, los hogares más pobres de Lima no consumieron menos, sino más papa que los hogares de ingresos más altos; y, su consumo de papa se mantuvo en un nivel alto durante la década del 70.

## (ii) Las remesas de papa a Lima

Los estimados de la disponibilidad anual per cápita en Lima también sugieren que el consumo de papa en la capital experimentó un aumento durante los últimos treinta años (Cuadro VI.2). Aunque estos estimados varían —lo que refleja, en parte, los cambios anuales en la producción de papa— ofrecen un cuadro más completo a largo plazo del consumo estimado de papa que las encuestas poco regulares de presupuestos familiares. Asimismo, aunque estos estimados generalmente exceden a los basados en las encuestas, representan una comprobación de la tendencia reciente hacia un consumo mayor de papa.<sup>2</sup>

Los datos sobre la disponibilidad per cápita reflejan otra tendencia que las estadísticas de las encuestas recientes no revelan claramente.<sup>3</sup> Los resultados de estas encuestas suelen agrupar todos los tipos de papa, mientras que la disponibilidad de papa y, por lo tanto, el consumo, parecen haberse diversificado mucho más en los últimos diez años. Las remesas anuales incluyen actualmente una cantidad considerable de papa color, así como de

---

2 Una regresión lineal simple usando los estimados del Cuadro VI.2 muestra una pendiente positiva (.9334) y un  $R^2 = .7685$ .

3 La información sobre la papa blanca y color se agrupa bajo papa blanca en los resultados de las encuestas recientes a los hogares.

**Cuadro VI, 2**  
**Disponibilidad (kg/cápita) anual estimada de diferentes tipos de papa en Lima,**  
**1951-1979<sup>1</sup>**

Año	Tipo de papa			Total
	Blanca	Amarilla	Otras	
1951	34.0	0.7	n.d.	34.7
1952	40.7	1.2	n.d.	41.8
1953	43.9	.6	n.d.	44.5
1954	37.1	3.4	n.d.	40.5
1955	44.8	2.1	n.d.	46.9
1956	45.6	1.8	n.d.	47.4
1957	45.3	1.3	n.d.	46.5
1958	46.3	1.5	n.d.	47.8
1959	42.7	1.4	n.d.	44.1
1960	43.6	1.4	n.d.	44.9
1961	44.1	1.3	n.d.	45.4
1962	39.8	.8	n.d.	40.6
1963	40.6	.9	n.d.	41.4
1964	57.8	2.1	n.d.	59.9
1965	55.5	1.0	n.d.	56.5
1966	52.8	.5	n.d.	53.3
1967	59.1	.5	n.d.	59.6
1968	53.5	.4	n.d.	53.9
1969	57.7	1.1	n.d.	58.8
1970	63.0	1.5	n.d.	64.6
1971	61.0	2.8	8.6	72.2
1972	30.2	4.3	14.2	48.6
1973	29.5	3.2	20.0	52.8
1974	36.7	2.4	21.5	62.0
1975	25.7	4.4	30.1	60.1
1976	34.9	2.3	31.8	69.0
1977	22.9	2.5	33.6	59.0
1978	34.6	2.1	35.5	72.3
1979	37.9	1.5	25.4	65.0

n.d. = no disponible

1 Total anual de papa descargada en el Mercado Mayorista No. 1 de Lima dividido entre la población estimada de Lima Metropolitana. Se derivó la población estimada para el período 1951-59 tomando como base los datos correspondientes a 1940 y una tasa de crecimiento de 5.1 (INE 1981: 26). La población estimada para el período 1960-1979 se basa en los datos del mes de junio consignados en el Cuadro A.12.

Fuente: Remesa de papa (Cuadro A.14); Población (INE 1981, A.12, v. nota anterior).

papa blanca y amarilla (Cuadro A.14). El cambio en la disponibilidad se debe, en cierta medida, a un mejor método de registro. Los estadísticos ya no clasifican en conjunto como papa blanca a todos los tipos de papa que ingresan al Mercado Mayorista No. 1. Más aún, Monares (1981: 44-54) ha señalado las numerosas variedades nuevas que los científicos peruanos han lanzado durante los últimos treinta años. Muchas de estas variedades han adquirido gran importancia comercial (Cuadro A.5). En consecuencia, los consumidores de Lima no sólo ingirieron una cantidad mayor de papa en la década del 70, sino también, una variedad mayor.

Una revisión similar de las estadísticas sobre las remesas de papa a la capital también revela cierta información sobre la procedencia de la papa que se consume en Lima. La expansión de la producción de la costa ha sido tal (Cuadro A.1) que parece ser que la papa de esta región ha captado una proporción creciente del mercado limeño (Caballero 1984: 16). Por lo tanto, una mayor proporción de la cantidad de papa que se consume en la capital parece estar conformada por la papa 'grande, aguachenta e insípida' de la costa. Entre agosto y diciembre, los meses tradicionales de la cosecha en la costa, las variedades híbridas de papa de cáscara blanca parecen conformar un porcentaje desproporcionado de la oferta total (Cuadro VI.3). Adicionalmente, las remesas de papa amarilla se han mantenido cuantitativamente estables, mientras que las de papa blanca se han incrementado de manera notable (Cuadro A.14). No obstante, los datos desde 1960 hasta 1979 indican que, en efecto, la disponibilidad de la papa allí incluida se divide, en forma equitativa, entre la papa proveniente de la sierra y la papa proveniente de la costa (Cuadro A.13).<sup>4</sup> Por consiguiente, la procedencia de la papa que ingieren los consumidores de Lima ha experimentado poca modificación en este sentido.

## 6.2 LA INFLUENCIA DE LOS PRECIOS

Aunque una variedad de factores sociales y económicos afecta la demanda de papa, los precios representan, quizás, el factor más importante. Los cambios en los precios nominales, relativos o estacionales de la papa pueden influir en la demanda de este cul-

4 En algunos años, una mayor cantidad de papa proviene de la costa que de la sierra; sin embargo, la papa de la costa no logró reemplazar en forma sostenida a la proveniente de la sierra en el mercado de Lima. Es más, entre los años 1980 y 1984 ha surgido una nueva tendencia (v. Capítulo II, nota 17).

**Cuadro VL3**  
**Remesas promedio a Lima (t/día) por tipo de papa, en meses seleccionados, 1979**

	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.
Remesas de papa blanca										
Promedio	382.67	408.76	447.90	459.58	399.60	443.93	581.61	625.50	533.70	450.86
S (t/día)	74.19	76.03	89.02	97.18	89.39	125.44	218.18	187.45	193.84	216.17
Remesas de papa color										
Promedio	387.60	371.02	395.39	351.09	350.70	328.45	236.09	327.03	238.21	157.46
S (t/día)	74.35	66.56	80.31	67.75	65.39	103.20	81.12	94.96	121.38	60.69
Remesas de papa amarilla										
Promedio	15.39	10.08	28.41	18.39	16.53	19.35	21.7	8.53	11.2	24.56
S (t/día)	10.75	9.04	56.20	10.69	8.44	7.40	10.93	7.62	10.55	34.4
Remesas totales de papa										
Promedio	785.85	792.22	868.38	829.12	776.80	791.74	839.41	960.78	783.18	672.23
S (t/día)	134.50	122.96	168.36	140.68	106.46	202.86	256.92	248.03	268.24	259.61

Fuente: SIMAP.

tivo. El análisis siguiente de los precios al por menor de la papa en Lima durante la década del 60 y del 70 plantea tres preguntas básicas:

- ¿Aumentaron los precios de la papa durante las dos últimas décadas por encima de lo atribuible a la inflación?
- ¿Se han hecho más inestables las variaciones estacionales de los precios de la papa?
- ¿Han aumentado los precios de la papa más rápidamente que los de otros productos alimenticios básicos?

Las respuestas a estas preguntas permiten evaluar la influencia de los precios sobre la demanda de la papa en Lima.<sup>5</sup>

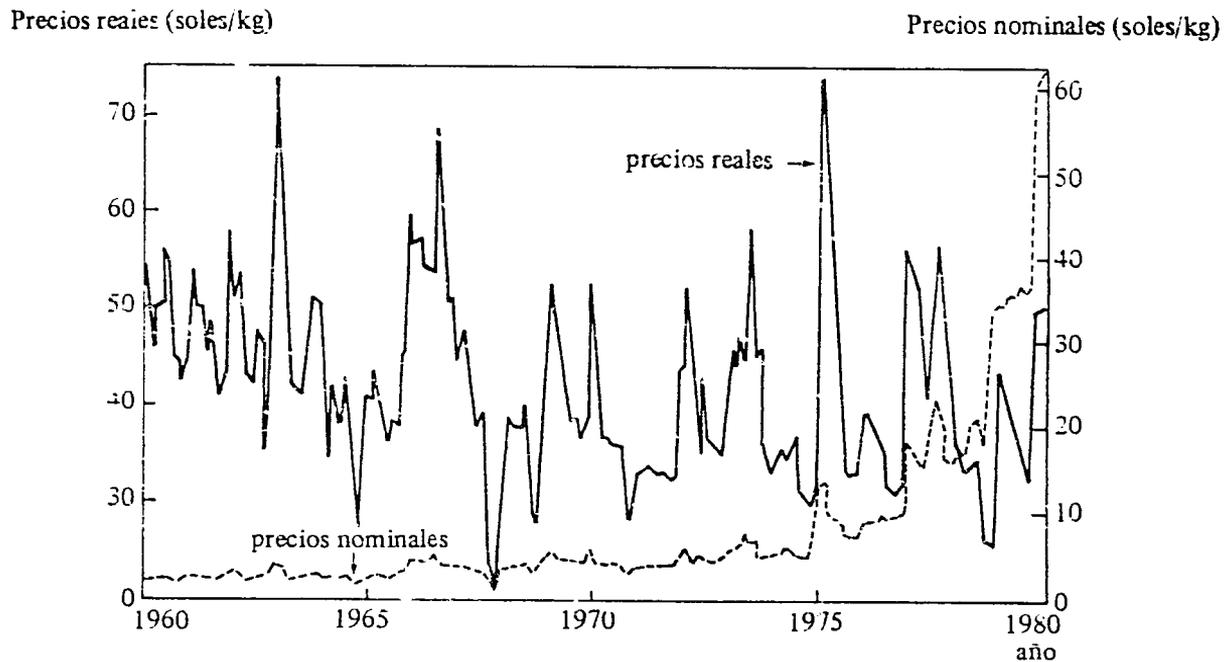
#### (i) Precios nominales y precios reales

Los precios nominales mensuales al por menor de papa blanca y amarilla subieron espectacularmente en el período 1960-1979 (Cuadros A.16 y A.19). Este aumento de precios podría dar la impresión de que la papa se convirtió en un producto más costoso y que —de igual manera— la demanda se debilitó. Sin embargo, los precios reales al por menor de la papa blanca fueron decayendo desde principios de la década del 60 hasta fines de ésta, y ascendieron a finales de la década del 70 pero a un nivel menor (Figura VI.1). Es así que, el precio real al por menor de la papa blanca en Lima se mantuvo a un nivel más bajo en 1979 que en 1960. De ello se podría deducir que el precio de la papa se incrementó a un ritmo más lento que el de la mayoría de los precios de los demás productos alimenticios y de este modo influyó sobre la demanda de papa incrementándola.

---

5 Puesto que la papa color sólo ha asumido importancia últimamente, los registros de las series de precios de la papa color no son completos y, por lo tanto, no se toman en consideración. Más aún, la única serie de precios de la papa color en existencia son los precios toques "controlados" u oficiales, a diferencia de los precios vigentes en el mercado (v. p.ej. MAA-DGC 1980). Este análisis también se abstrae del problema de los diferentes precios para diferentes tipos de papa blanca, por ejemplo, frescas o almacenadas, la papa de la sierra y la papa de la costa, o una variedad frente a otra (v. Sánchez 1960: 44-46; Graber 1974: 61-62 para la discusión de estos problemas).

**Figura VI.1 Precios promedio mensuales al por menor reales y nominales de la papa blanca en Lima, 1960-1979.**



Fuente: Cuadros A.10 y A.16.

¿Guardan estas tendencias de los precios reales alguna relación de coherencia con las conclusiones sobre el consumo y la disponibilidad de la papa? La disminución en los precios reales al por menor de la papa es compatible con el volumen rápidamente creciente de la papa despachada a Lima durante la década del 60 y principios de la década del 70 (Cuadro A.14). Graber (1974: 30) ha señalado que esas remesas se incrementaron a una tasa anual promedio por encima de la demanda de papa como resultado del crecimiento poblacional, de cambios en los ingresos y de cambios relativos en los precios al por menor. En este sentido, las tendencias de los precios de la papa durante este período reflejan, generalmente, cambios en la oferta y la demanda.

La subida de los precios reales de la papa blanca en los últimos años es explicable si empleamos un razonamiento similar. La población de Lima continuó creciendo en más de 3 o/o por año durante la década del 70 (INE 1981: 15). Más aún, la disminución de los ingresos reales y los cambios en los precios relativos también incrementaron la demanda de papa. Por otro lado, el aumento de las remesas de papa blanca a la capital fue menos considerable al final de la década, particularmente si se lo compara con el de las décadas anteriores (Cuadro A.14). Es probable que los despachos de otros tipos de papa contrarrestaron, hasta cierto punto, esta caída.<sup>6</sup> Es más, se constata que la demanda total de papa se incrementó particularmente durante el período comprendido entre 1975 y 1980, pero la oferta aumentó a un ritmo menor y los precios de la papa subieron en forma correspondiente.

Asimismo, se ha podido comprobar que los precios reales de la papa experimentaron incrementos bastante significativos, en ciertos meses, durante la década del 60 y la del 70 (Figura VI.1). En este sentido, las conclusiones no son totalmente incoherentes con la afirmación según la cual los precios de la papa aumentaron durante este período (Flores *et al.* 1980: 66). Los consumidores se mostraron probablemente más susceptibles a ciertas alzas de precios particularmente desmedidas, a medida que la papa se convertía en un producto al que se destinaba una mayor proporción del gasto en alimentación. No obstante, estos incrementos ocasionales y abruptos encubrían la tendencia, más fundamental, a que los precios de la papa disminuyesen.

<sup>6</sup> El efecto precio de las remesas de papa color sobre los precios de la papa blanca ha sido examinado por las razones que ya se han mencionado en la nota anterior.

## (ii) Precios estacionales

Los movimientos estacionales de los precios afectaron adversamente la demanda de papa en muchos países en desarrollo. ¿Ocurrió esto en el caso de Lima? Podemos esbozar el problema de la siguiente manera. A medida que los excedentes de mercado aumentan de un año a otro, los precios de la papa se hacen más inestables. Y a medida que los precios de la papa se hacen más inestables, los patrones de compra de los consumidores acusan alteraciones cada vez mayores. En consecuencia, se podría esperar que los consumidores tendiesen a consumir una cantidad menor de papa y una cantidad mayor de alimentos cuyos precios no variasen tanto. Surge, llegado este punto por una pregunta crítica: ¿se hicieron más inestables los precios estacionales de la papa a medida que se incrementaban las remesas totales de papa a Lima?

Una comparación entre los índices estacionales de los precios mensuales reales al por menor en 1960-1962 y los de 1977-1979 indica que los cambios periódicos de precios disminuyeron, tanto para la papa blanca como para la papa amarilla (Cuadro VI.4).<sup>7</sup> En el caso de la papa blanca, se pudo comprobar una contracción en la magnitud de la diferencia entre el índice promedio mensual más alto y el índice promedio mensual más bajo del año.<sup>8</sup> Resulta aun más importante que el coeficiente de variación (cv) para los índices estacionales fue menor en 1977-1979 que en 1960-1962 para ambos tipos de papa, tanto al por mayor como al por menor.<sup>9</sup> Aunque la reducida variación fue moderada en el caso de los precios al por menor,  $cv = 98.01$  en 1960-1962 frente a  $cv = 73.38$  en 1977-79, para la papa blanca; y,  $cv = 57.76$ ; en 1960-1962 frente a  $cv = 40.96$  en 1977-1979, para la papa amarilla, la disminución fue particularmente pronunciada en el caso de los precios al por mayor de la papa blanca:  $cv = 193.2$  en 1960-1962, frente a  $cv = 28.1$  en 1977-1979.

---

7 Consultar a Perea (1973: 12-40) para un análisis de los índices estacionales.

8 Otros estudios también muestran que los movimientos estacionales de los precios de la fruta y otras verduras han sido considerablemente mayores que los de la papa (Perea 1973: 76-80; MA-DGC 1981b).

9 El coeficiente de variación, una medida de dispersión relativa, es la división entre la desviación estándar y la media, multiplicada por 100 (v. Perea 1973: 17-32).



*Madre cuidando a bebé mientras come papa en L.L.A.*



*Puesto de productos dentro de un mercado distrital en Lima.*



*Platillo de papas y arroz de un vendedor ambulante.*

**Cuadro VI.4**  
**Promedio mensual de los índices de precios estacionales (promedio anual = 100)**  
**de la papa blanca y amarilla en Lima; 1960-1962 frente a 1977-1979<sup>1</sup>**

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Papa Blanca (Al por menor)												
1960-1962	111.9	118.6	112.0	98.3	96.1	92.9	97.2	102.4	91.5	88.9	87.3	103.0
1977-1979	112.6	113.1	109.2	103.5	100.3	101.5	99.9	100.5	94.7	88.6	90.1	86.3
Papa Amarilla (Al por menor)												
1960-1962	100.6	96.7	96.4	95.3	93.4	91.9	95.9	95.5	101.3	109.5	118.4	104.1
1977-1979	103.1	101.7	100.5	102.0	97.3	91.1	86.8	98.3	101.0	108.6	110.0	99.7
Papa Blanca (Al por mayor)												
1960-1962	129.0	118.6	109.1	96.3	90.7	94.0	108.1	95.4	84.6	83.6	89.4	102.5
1977-1979	106.9	109.7	105.3	103.3	99.0	96.1	98.8	99.2	90.4	97.2	96.8	97.3
Papa Amarilla (Al por mayor)												
1960-1962	103.7	98.2	97.5	95.9	94.9	89.7	95.2	95.8	100.8	109.5	115.3	103.2
1977-1979	100.5	107.6	102.4	102.2	94.5	93.3	91.1	94.4	98.1	110.8	106.4	99.7

1 El cálculo de los índices de precios estacionales se basan en los precios reales al por mayor y al por menor, es decir, los precios en soles nominales (Cuadro A.15, A.16, A.18 y A.19) divididos entre el índice de precios al consumidor (Cuadro A.10).

Fuente: Preparado para este estudio.

La disminución de las fluctuaciones de los precios estacionales puede haber sido sólo el resultado de esfuerzos en el nivel oficial para detener la tendencia alcista. Es difícil evaluar la influencia de los controles de precios y de los precios tope de la papa durante la década del 70 sobre los cambios observados en los movimientos estacionales de los precios. Por ejemplo, mientras que los índices de los precios estacionales al por mayor de la papa blanca se redujeron considerablemente, los índices estacionales de los volúmenes de papa blanca vendida al por mayor mostraron una tendencia contraria. El coeficiente de variación para volúmenes aumentó de 91.2, en 1960-1962, a 219.04, en 1977-1979. Sin embargo, las remesas de papa color parecen haber servido para compensar gran parte de la escasez estacional de papa blanca (Cuadro VI.3) y para estabilizar los precios en forma correspondiente. Es más, los precios al por menor de la papa amarilla no estuvieron sujetos a un control estricto como ocurrió con la papa blanca. Sin embargo, los movimientos estacionales de los precios al por menor también se redujeron. Las conclusiones que se presentan más arriba sobre estos movimientos estacionales de disminución de los precios de la papa están respaldadas por tres consideraciones adicionales.

En primer lugar, muchos comentarios sobre los movimientos estacionales de los precios de la papa no prestan la debida atención a las condiciones agro-ecológicas tan diversas del Perú. El gran conjunto de microclimas permite que la papa se coseche en uno u otro lugar del país a todo lo largo del año (Cuadro A.4). Este escalonamiento de las fechas de la cosecha contribuye a reducir los movimientos estacionales de los precios.

En segundo lugar, como la producción de papa ha asumido una orientación más comercial, particularmente en la sierra, los agricultores son más proclives a consideraciones de precios. Como se indica en el capítulo III, según lo que se ha podido constatar en el Valle del Mantaro, los agricultores comerciales tienden más aún, a programar sus cosechas a lo largo de varios meses del año. De esta forma, dichos agricultores venden alguna cantidad de papa cuando los precios son particularmente altos.<sup>10</sup> Tanto es así, que la

<sup>10</sup> Se sugiere algunas veces que el mayor uso comercial del almacenamiento es la causa principal de la disminución de los movimientos estacionales de los precios de la papa. La limitada constatación sugiere que los agricultores sólo almacenan una cantidad reducida de papa para venderla posteriormente (Consultar a Werge 1977, Scott 1981: 143-144, y Egoavil 1983). El impacto agregado sobre los precios en Lima de las pequeñas cantidades almacenadas por distintos campesinos es difícil de medir.

estructura cambiante del sector de la papa parece, en parte, responsable de la disminución de los movimientos estacionales de los precios de la papa en Lima durante las dos últimas décadas.

Por último, las observaciones sobre los cambios que se presentan de mes a mes en los precios de la papa se deben, frecuentemente, a los cambios en los precios nominales. El alto nivel de inflación de los últimos años encubre los cambios estacionales de los precios reales de la papa en Lima. Aunque los precios nominales de la papa variaron considerablemente durante las dos últimas décadas —implica que los precios estacionales se hicieron más inestables— los precios reales mantuvieron un ciclo de tres años (Teutscher y Tello 1983). La regularidad de este ciclo constituye una comprobación adicional aunque indirecta, de que los precios estacionales de la papa no se volvieron más inestables durante las décadas del 60 y el 70.

### (iii) Precios relativos

Una pregunta relacionada con lo anterior sería si los consumidores de Lima ingirieron una cantidad menor de papa en la década del 60 y, particularmente, en la década del 70 debido al precio más alto de la papa, frente al de otros alimentos durante dicho período. El impacto de estos cambios en el precio relativo de la papa, en contraste con los de otros alimentos, en los patrones de consumo, es un tanto complicado. Según CONESTCAR (1969: 57) "... las grandes fluctuaciones de año a año de los precios relativos hace difícil detectar tendencias a largo plazo bastante precisas de los precios relativos" (trad. de I. Hare). No obstante, existe la interrogante empírica sobre lo que en realidad sucedió con respecto a los precios relativos de la papa durante estas dos décadas: ¿aumentó el precio de la papa más o menos rápidamente, que el precio de los cereales?

Graber (1974: 23-28) analizó los movimientos de los precios al por menor de papa blanca frente a los de los cereales en general, frijoles, lentejas, verduras y otros tubérculos, desde 1960 hasta 1972. Sus conclusiones indican que los precios de la papa aumentaron menos rápidamente que los de otros alimentos durante este período de doce años. Sin embargo, el precio relativo del arroz frente al de la papa varió considerablemente de 1.8 en 1964, a .9 en 1966, y a 2.3 en 1968 (Cuadro A.16 y A.23). Los precios

de la papa fueron particularmente bajos en 1969-1971 (Figura VI.1) debido al fuerte incremento de la producción (Cuadro A.1) y, en particular, a los grandes embarques a la capital (Cuadro A.14). Además, los precios oficiales del arroz experimentaron un alza abrupta durante 1968 (Cuadro A.23). Graber concluye (Ibid.: 23), "Incluso los precios de los cereales que en gran medida estaban subsidiados, se han incrementado más rápidamente que los precios de la papa" (trad. de I. Hare).

Los precios de la papa también aumentaron más lentamente que los precios de otros artículos alimenticios importantes durante gran parte de la década del 70 (MAA-OSP 1980a: 23-26). Por ejemplo, mientras que el índice de los precios de la papa (1972 = 100) aumentó de 190 a 343 durante el período de 1972 a 1978, el índice de los precios del arroz aumentó de 150 a 425. El cálculo en base a los precios extraordinariamente bajos de la papa en el período 1970-1972 podría llevar a la conclusión errada de que los precios de la papa aumentaron más rápidamente que los del arroz.

En consecuencia, teniendo en cuenta esta posibilidad, y a pesar de los precios subsidiados de los cereales (Parillón *et al.* 1983: 61-65), los precios al por menor de la papa fueron más bajos que los del arroz o los fideos, a fines de la década (Cuadro VI.5).

El precio del arroz no era solamente más alto que el de la papa al final de la década del 70 sino que también era relativamente más alto de lo que había sido veinte años antes (Cuadro VI.5). Se podría argumentar aún que el arroz es una fuente de calorías más barata que la papa, como lo fue en el período de 1969-1971 (Gramer 1974: 24) y a finales de la década del 70 (MAA-OSP 1980a: 114). Sin embargo, a la luz de los cambios que sufrieron los precios relativos durante las dos últimas décadas, el precio relativo de 100 calorías de arroz, frente a 100 calorías de papa blanca, aumentó de .3 en 1960-1962 a .37 en 1977-1979.<sup>11</sup> Esta constatación contradice la idea de que durante la década del 70 se sustituyó el arroz por la papa debido a que el arroz era más barato.

---

11 Estas cifras se basan en los precios de los Cuadros A.16 y A.23 y en el cálculo de 3590 y 780 calorías por kilo de arroz y de papa, respectivamente.

**Cuadro VI.5**  
**Precios al por menor relativos de la papa en Lima, 1960-1962 frente a 1977-1979**

Años	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Papa blanca en relación al camote												
1960-1962	2.25	2.78	2.81	2.59	2.66	2.81	2.81	2.36	2.22	1.81	1.76	2.02
1977-1979	1.49	1.52	1.55	1.56	1.62	1.60	1.70	1.84	1.74	1.58	1.63	1.52
Papa blanca en relación a la yuca												
1960-1962	1.03	1.19	1.14	1.07	1.09	1.06	1.25	1.22	1.03	0.87	0.92	1.17
1977-1979	1.11	1.04	1.10	1.04	1.03	1.05	1.10	1.19	1.09	0.86	0.84	0.81
Papa blanca en relación al arroz												
1960-1962	0.77	0.79	0.76	0.69	0.71	0.68	0.74	0.74	0.67	0.61	0.64	0.79
1977-1979	0.70	0.69	0.60	0.59	0.60	0.60	0.55	0.60	0.60	0.60	0.57	0.62
Papa blanca en relación a los fideos												
1960-1962	0.50	0.48	0.47	0.43	0.43	0.43	0.46	0.46	0.42	0.38	0.39	0.46
1977-1979	0.50	0.44	0.43	0.41	0.37	0.36	0.34	0.39	0.39	0.37	0.43	0.41
Papa blanca en relación al pollo												
1960-1962	0.07	0.08	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.06	0.08
1977-1979	0.12	0.11	0.12	0.11	0.11	0.11	0.11	0.10	0.10	0.11	0.11	0.10

Fuente: Cuadros A.16, A.21, A.22, A.23, A.24, A.25.

### 6.3 LA INFLUENCIA DE LOS INGRESOS

Además de los precios, el ingreso es el determinante económico más importante en los patrones de consumo. Sin embargo, la relación precisa entre los niveles de ingresos y el consumo de productos alimenticios particulares puede variar considerablemente de un producto a otro (Apaza 1983: 32-36) o aun entre diferentes tipos del mismo producto. Por ejemplo, se ha encontrado para 1971-1972 que el consumo per cápita de papa blanca en Lima se incrementó a la par que disminuían los ingresos; y, que el consumo per cápita de papa amarilla se elevó a la par que aumentaban los ingresos (MEF-MA 1975). En consecuencia, es necesario precisar las generalizaciones sobre la influencia de los niveles de ingreso sobre el consumo de papa en Lima.

#### (i) Las tendencias de los ingresos

Aunque las estadísticas de los ingresos en la capital son limitadas, las cifras mensuales basadas en datos del Ministerio de Trabajo sobre los salarios mínimos diarios constituyen estimados razonables (Cuadro A.11). Estas cifras divididas entre el índice de precios al consumidor nos indican que los ingresos reales se mantuvieron regularmente constantes desde principios de 1960 hasta fines de 1971 para luego experimentar un fuerte aumento hasta 1975 (Figura VI.2). Puesto que la tasa de inflación se fue acelerando entre 1975 y 1978, los ingresos reales se redujeron precipitadamente (MAA-OSP 1980a: 18) y, a pesar de que se recuperaron ligeramente a fines de 1979, mantuvieron niveles más bajos que los niveles de veinte años atrás.

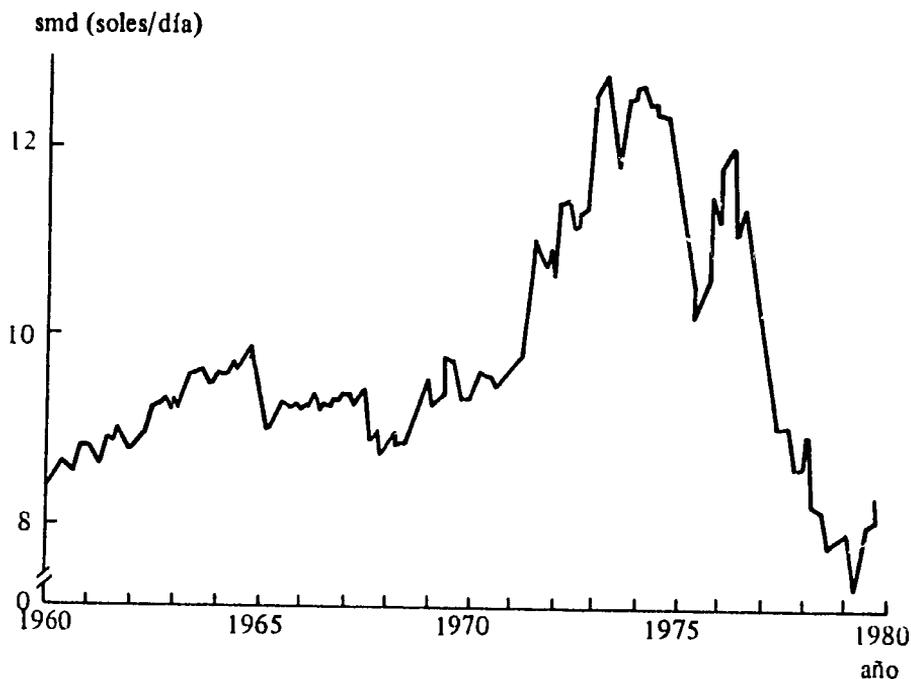
La constatación, aunque indirecta, también sugiere que los ingresos de los grupos de medianos y bajos ingresos fueron especialmente afectados en forma adversa a fines de la década de 1970 (IBRD 1981a: 12).<sup>12</sup> Los ingresos en estos dos niveles decayeron en forma constante en relación a los de los grupos de ingresos altos.<sup>13</sup> En síntesis, durante esta década se evidenció dos tenden-

12 Esta observación se basa en estadísticas del Perú en general, pero al ser considerada en términos de información adicional por región y por ubicación (urbana o rural), no resulta coherente con los datos conocidos.

13 Para un análisis de los diversos factores que dieron origen a estos cambios en los ingresos reales, ver IBRD (1981a: 71-87) y MAA-OSP (1980a: 16-28).

cias: los ingresos promedio declinaron, y la distribución de los ingresos se hizo menos equitativa.

**Figura VI. 2 Estimados mensuales del salario mínimo diario (smd), promedio real, en Lima, 1960-1979**



Fuente: Cuadros A.10 y A.11.

**(ii) La proporción del presupuesto que se destina a la compra de papa**

¿Cómo afectaron estos cambios de los ingresos sobre el gasto en papa del consumidor? De acuerdo con el razonamiento convencional, los consumidores de Lima gastaron menos en la adquisición de papa, y más en otros productos tales como el arroz.

No es posible hacer una evaluación precisa de los gastos efectuados en alimentos durante los últimos veinte años. No se dispone de datos para todos los años y los resultados de los diferentes estudios sobre el tema no se prestan fácilmente a comparación.<sup>14</sup> No obstante, se ha podido comprobar un incremento en el gasto en papa, particularmente, en el caso de hogares de bajos ingresos.

Aunque los datos que se presentan en el Cuadro VI.1 deben interpretarse con precaución, es evidente que la papa ocupó un lugar más importante en el presupuesto alimenticio a finales de la década del 70 que a mediados de la década del 60, o a principios de la década del 70. Esta tendencia guarda coherencia con el ligero aumento en el consumo de papa durante la última década y con la tendencia a la disminución que se observa en los ingresos reales durante el período 1975-1979. En otras palabras, el presupuesto alimenticio de los consumidores se tornó más limitado, se consumió mayor cantidad de papa y, por lo tanto, se gastó una mayor proporción en su adquisición.

Se debe señalar también que la proporción que corresponde a la papa en el presupuesto alimenticio se incrementó en forma similar a la del arroz a finales de la década del 70. Aunque las cifras de los gastos en papa y en arroz de 1964-1965, frente a los de 1976-1980, no permiten una comparación estricta, sugieren, no obstante, que durante este último período, se gastó una proporción relativamente más alta del presupuesto en papa. Parece ser que, a medida que los ingresos reales decaían, se advertía la tendencia a un incremento más lento de los precios de la papa, a diferencia de otros productos alimenticios —especialmente entre 1972 y 1978— que probablemente instó a los consumidores a comprar marginalmente cantidades mayores de papa que otros artículos alimenticios de mayor precio.

Los hogares de bajos ingresos, en particular, gastaron una parte más alta de sus presupuestos en la adquisición de papa a finales de la última década (Cuadro VI.1). Si los ingresos reales declinaron y, más aún, los ingresos de los consumidores de los niveles bajos y medios en forma desproporcionada, entonces, fueron ellos los que se vieron seriamente afectados en lo que se refiere a la adquisición de sus necesidades alimenticias. Aunque puede parecer paradójico

---

14 Las definiciones de los gastos varían y una desagregación por tipo de producto no siempre ofrece resultados idénticos.

que los consumidores de bajos ingresos ingirieran más papa cuando su precio iba en aumento, los precios de otros productos alimenticios subieron más rápidamente aún, lo que redujo el poder adquisitivo de los hogares más pobres.

Como resultado, la papa cobró mayor importancia en la dieta familiar de estos hogares y representó un porcentaje más alto de sus gastos en alimentos.

## 6.4 ELASTICIDADES DE LA DEMANDA

Varios estudios han utilizado estadísticas del consumo, los precios y los gastos en alimentos para estimar las elasticidades de la demanda de papa.<sup>15</sup> La elasticidad ingreso de la demanda se refiere al cambio proporcional en la cantidad demandada, dividido por el cambio proporcional en el ingreso que lo motivó (Bannock *et al.* 1972). Se utilizaron cálculos similares, tanto en los precios y cantidades de la papa como en los de otros alimentos, para estimar la elasticidad precio directa y la elasticidad precio cruzada de la demanda para ambos casos. Se emplearon estos estimados para proyectar la demanda de la papa en Lima (v. CONAP 1967: 159-168, 323; MAA-OSP 1980: 5-18, 182; Apaza 1983: 116-128, 207). Son de particular interés las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el efecto de los cambios en los ingresos sobre el consumo de la papa en Lima?
- ¿Cómo influyen las variaciones de los precios de la papa sobre las cantidades demandadas?
- ¿Los precios del arroz afectan la demanda de papa?

### (i) Elasticidades ingreso

La mayoría de los estimados de las elasticidades ingreso de la demanda de papa en Lima son positivas y menores a uno. Esto implica que —en igualdad de circunstancias— un incremento de 1 o/o en los ingresos reales, incrementará también el gasto en papa, pero en menos de 1 o/o. Sin embargo, los estimados mismos han variado (Cuadro A.9) porque —entre otras razones— fueron

---

<sup>15</sup> El estudio de Apaza sobre el tema (1983: 32-36) incluye definiciones de varias elasticidades de la demanda que se examinan en el presente estudio.

calculados en diferentes épocas o se emplearon diferentes estadísticas para medir los ingresos y el consumo.

CONAP (1967: 319) hace una lista de elasticidades ingreso para varias clases de frutas y verduras, incluidas la papa blanca (.48) y la papa amarilla (.49). Estas elasticidades se calcularon usando los gastos totales para estimar los ingresos.<sup>16</sup> CONEST-CAR (1969: 44) y Graber (1974: 28) ofrecen una cifra similar, (.48), para los tubérculos. Este último estimado se refiere a la elasticidad de los gastos basada en las encuestas a hogares realizada en 1964-1965.

Amat y León y Curonisy (1981: 107) calcularon la elasticidad ingreso de la demanda de papa en (.16) basando sus cálculos en los resultados de la ENCA realizada en 1971-1972. Por otro lado, MAA-OSP (1980: 33) estratificó los resultados de ENCA para calcular las elasticidades ingreso de hogares de ingresos bajos en (.8), medios en (-.7), y altos en (.04). Apaza (1983: 141) también utilizó los datos de ENCA, pero desagregó las cifras en diez niveles diferenciados de ingresos y consumo de papa. Luego realizó los cálculos sobre elasticidades ingreso de la demanda de papa para cada uno de los niveles. Estas elasticidades se hicieron progresivamente más bajas en los niveles de bajos ingresos (de .7 a .2), medios (de .2 a -.02) y altos (de -.1 a -.3).

Es difícil hacer generalizaciones sobre las elasticidades ingreso de la demanda de papa a partir de estos estudios debido a la variación en los datos, los cálculos y el punto de partida de cada uno de ellos. No obstante, los estimados de que se dispone sugieren que las elasticidades promedio de los ingresos son positivas porque los hogares de ingresos más bajos aún tienen que satisfacer todas sus necesidades alimenticias. Por lo tanto, en contraste con el comportamiento de los hogares de altos ingresos, los hogares de bajos ingresos continúan incrementando su gasto en papa a medida que sus ingresos aumentan.

Desafortunadamente, todos estos estimados se basan en datos de encuestas de hace por lo menos diez años y no reflejan los patrones diferentes de ingresos y de consumo de épocas más recientes. Por consiguiente, quizás no resulte apropiado comparar estos estimados con el comportamiento que se observa en los con-

---

16 Estos estimados se basan en un estudio anterior de J.D. Cottey (1964), "Elasticidad de la demanda para el Perú" La Molina, citado en CONAP (1967: 159).

sumidores de Lima en la última década. Sin embargo, a medida que los ingresos reales decaían, los hogares de medianos y bajos ingresos se desplazaron, ambos, hacia estratos de ingresos más bajos, lo que incrementó sus elasticidades ingreso de la demanda de papa. Esta inferencia explicaría, en parte, la razón por la que las proyecciones de MAA-OSP (1980) y Apaza (1983) subestimaron, de manera tan considerable, la demanda de papa en Lima durante toda la década del 70. Se requieren estimados de las elasticidades de la demanda basadas en patrones más recientes de consumo y en gastos alimenticios para un análisis actualizado de la demanda de la papa en la capital.

## (ii) Elasticidades precio

Se sugiere con frecuencia que los precios de la papa pueden experimentar alzas o bajas, pero que el volumen de la demanda se mantendrá regularmente estable (v. p. ej. Eastman 1977: 22). La teoría económica afirma que la elasticidad directa de la demanda de papa —es decir, el cambio proporcional en la cantidad dividida por el cambio proporcional en los precios de la papa— es igual o cercana a cero. Esto puede ser cierto en algunos lugares del Perú. Sin embargo, el peso de la evidencia sugiere una conclusión diferente en el caso de Lima.

La mayoría de los estimados de la elasticidad precio directa de la demanda de la papa en Lima son mayores a  $(-.6)$ , lo que implica que un cambio en los precios afecta la cantidad demandada. CONESTCAR (1969: 175-177) utilizó datos de la encuesta sobre gastos familiares de cinco ciudades principales para estimar la elasticidad precio directa de la demanda para los tubérculos en  $(-.96)$ . Graber (1974:28) menciona el mismo resultado.

MAA-OSP (1980: 36-47) calculó la elasticidad precio de la papa para varios niveles de ingreso familiares en Lima. Estos estimados fueron  $(-.129, .067$  y  $.091)$  para familias de ingresos altos, medios y bajos, respectivamente. El signo positivo de las elasticidades de estos dos últimos grupos resulta incongruente, el precio de la papa aumenta y lo mismo ocurre con la demanda de la papa. Sin embargo, ambos estimados son cercanos a cero. De ahí que, en 1971-1972, cuando los ingresos reales eran relativamente altos y los precios reales relativamente bajos, un cambio en el precio de

la papa pudo tener un impacto mínimo en las cantidades demandadas.

Graber (1974: 28) señala las conclusiones a las que llega un determinado estudio que calculó la elasticidad precio directa de la demanda de papa igual a (-.49), en base a series anuales, desde 1960 hasta 1971. Shepherd *et al.* (1969: 20-21) graficaron las cantidades mensuales de papa despachada a Lima y los precios al por mayor de papa blanca, entre 1958 y 1968, para estimar una elasticidad precio directa de aproximadamente (-1.0). Perea (1973:57-58) utilizó datos mensuales de los precios al por mayor de la papa y las descargas realizadas en el Mercado Mayorista No. 1 de Lima para estimar el promedio anual de las elasticidades precio de la papa en 1960-1971. Estos estimados variaron entre (-1.07) y (-5.29) para la papa blanca.<sup>17</sup> Teutscher y Tello (1983: 8) usaron datos similares para 1958-1982 y calcularon una elasticidad precio directa de la demanda de la papa en Lima entre (-.6) y (-1.6).<sup>18</sup>

Se pueden hacer dos observaciones con referencia a los estimados de las elasticidades precio directas de la demanda de papa en Lima. La primera es que pocos estudios llegaron a estimar la elasticidad precio, considerada como extremadamente importante, y ninguno de ellos tomó en consideración la importancia creciente de la papa color en la oferta en Lima. Es así que, sin un conocimiento más preciso del efecto de los cambios de los precios de la papa sobre los volúmenes de la demanda, la falta de información obstaculizará los programas de almacenamiento y las políticas de estabilización de precios, entre otras posibles iniciativas en el nivel del gobierno.

En segundo lugar, los estimados existentes son generalmente más altos de lo que comúnmente se cree. Sin embargo, la mayoría de los que han sido calculados han usado datos de hace diez años. Los resultados a los que Teutscher y Tello (1983) llegaron, en base a datos mensuales a largo plazo, son menos vulnerables a este tipo de crítica. No obstante, estas elasticidades se refieren

---

17 Los estimados de la elasticidad precio de la papa amarilla varían entre (-5.27) y (-13.74).

18 Desafortunadamente, Teutscher y Tello (1983) no proporcionan una fuente definitiva de los precios al por mayor en 1971 y 1982 de la papa blanca empleados en sus cálculos.

al nivel mayorista. No resultaría extraño que las respuestas de los mayoristas y los consumidores en relación a los cambios de los precios sean diferentes, de manera que los primeros tengan elasticidades relativamente altas, y los segundos, elasticidades relativamente bajas. La información existente sugiere lo contrario, pero definitivamente se necesitan más investigaciones en esta área.

### Elasticidades precio cruzadas

Uno de los puntos más controvertidos en el área de política de precios del gobierno en los últimos años, ha sido el efecto de los precios subsidiados de los cereales sobre el consumo de los cultivos alimenticios producidos en el país. En el caso del consumo de papa en Lima, surge la interrogante en torno a si los precios subsidiados para el arroz reducen la demanda de papa.

El supuesto que se desprende de esa interrogante es que el arroz y la papa son ambos productos feculosos, de manera que el que resulte más barato será sustituido por el otro, dependiendo también de los gustos, las preferencias y los hábitos alimenticios. En teoría económica, esto implica que la elasticidad precio cruzada de la demanda del arroz y de la papa es positiva (CONESTCAR 1969: 64).

La poca información sobre este problema crítico resulta sorprendente. Más aún, los resultados sugieren que la relación entre la papa y el arroz en las dietas de los habitantes de Lima es más compleja de lo que se suele suponer. Los estimados de las elasticidades precio cruzadas calculadas por CONESTCAR (1969: 65) —usando datos de la encuesta sobre los gastos familiares de 1964-1965— son negativos (-.21) para los cereales y derivados, frente a los tubérculos y las raíces.<sup>19</sup>

MAA-OSP (1980: 36-47) presenta estimados de elasticidades precio cruzadas cercanos a cero, lo que implica que los precios del arroz no tienen casi ningún efecto sobre la cantidad demandada de papa. Para los hogares de ingresos altos, la elasticidad precio cruzada del arroz, frente a la de la papa, es negativa (-.017), y, en

---

<sup>19</sup> Graber (1974:28) utiliza un promedio de precios anuales para el período 1960-1971 y detecta una elasticidad precio cruzada similar (-.21) para la verdura y la papa fresca.

el caso de otros cereales, también es negativa, o casi cero.<sup>20</sup> Para los consumidores de ingresos medios y bajos, la elasticidad precio cruzada es positiva, (.044) y (.063), respectivamente. En el caso de los hogares de ingresos bajos, el estimado de la elasticidad precio cruzada para el arroz, con respecto a la papa, es considerablemente más bajo que el del trigo en grano (.231), el camote (.235) o la yuca (.240). Estos estimados se basan en datos de la encuesta de ENCA e indican que en 1971-1972 otros cereales o cultivos de raíces —entre los que no se contaba el arroz— sirvieron como sustitutos de la papa. Recíprocamente, estas elasticidades tienden a confirmar las conclusiones basadas en la evolución del consumo de arroz y de papa durante la década del 70 (Sección 7.1); esto es, que estos dos alimentos vienen a conformar parte de la dieta de los habitantes de la capital, más como complementos que como sustitutos.

Los cambios en los ingresos y precios relativos durante la última década hacen necesaria una revisión de las elasticidades precio cruzadas. Los estimados existentes de las elasticidades precio cruzadas sugieren, no obstante, que el arroz y la papa funcionan más como complementos que como sustitutos.

## 6.5 A MANERA DE BALANCE

Aunque comúnmente se da por supuesto que el consumo de papa ha disminuido en Lima, particularmente durante la década del 70, las constataciones que se hacen en el presente capítulo no corroboran esta suposición. Los datos obtenidos a través de las encuestas sobre presupuestos familiares indican que el nivel de consumo anual per cápita de la papa era en 1971-1972 casi el mismo (45 kilos) que en 1943-1944 (43 kilos). Aunque los niveles de consumo ascendieron y descendieron durante la década del 70, las estadísticas indican que gran parte de los residentes de Lima consumieron más papa al final de la década. Los estimados de la disponibilidad anual per cápita también sugieren que el consumo de papa en la capital se incrementó durante los últimos treinta años.

---

20 Las elasticidades precio cruzadas de los cereales, frente a la papa, son: avena (-.001), maíz duro (.002), maíz blando (.002) y trigo en grano (.009).

Los cambios en los precios de la papa guardaron, en lo fundamental, coherencia con la evolución del consumo de papa entre 1960 y 1979. El crecimiento rápido de los embarques de papa a Lima en la década del 60 y a principios de la década del 70 excedieron a la constante expansión de la demanda de papa. En consecuencia, los precios nominales de la papa subieron pero los precios reales bajaron. A fines de la década del 70, los precios de la papa aumentaron mientras que los embarques, especialmente de los de papa blanca, no pudieron suplir a necesidades crecientes de alimentos de la capital. Las ocasionales y fuertes alzas en los precios reales de la papa encubrieron, primero, su acusada disminución inicial y, en segundo lugar, el hecho de que esos precios fueron más bajos en 1977-1979, que en 1960-1962.

Los movimientos estacionales de los precios también parecen haber favorecido un mayor consumo de papa. Los coeficientes de variación de los índices estacionales de los precios mensuales de la papa blanca y amarilla se redujeron en 1977-1979 frente a los de 1960-1962, tanto en el nivel mayorista como en el minorista. Esta tendencia se puede atribuir a las condiciones agro-ecológicas —la papa se siembra y se cosecha durante todo el año en el Perú— y a los cambios estructurales en el sector de la papa. El nivel generalmente alto de la inflación de la década del 70 también contribuyó a encubrir las reacciones de los consumidores ante los cambios estacionales de los precios.

Las tendencias de los ingresos reales motivaron especialmente un mayor consumo de papa. Los ingresos reales variaron considerablemente entre 1960 y 1979. Sin embargo, se precipitaron entre 1975 y 1978. Los salarios no aumentaron a medida que la tasa de inflación se intensificaba. La desigualdad de los ingresos se hizo aún mayor. A medida que disminuían los ingresos reales de los consumidores, disminuyeron sus presupuestos para alimentos y, por consiguiente, gastaron más dinero en productos feculosos tales como la papa.

Los datos no corroboran la opinión según la cual la demanda de papa en Lima es mayormente inelástica. La mayoría de estimados de las elasticidades ingreso y precio de la demanda de papa en Lima son considerablemente mayores a cero. Estas cifras no son actuales, pero son los únicos resultados de que se dispone e implican que los cambios en los precios y los ingresos tienen efecto sobre el volumen de la demanda de papa en la capital.

## CAPITULO VII

### 7. SINTESIS, CONCLUSIONES Y REPERCUSIONES DE LAS POLITICAS

#### Introducción

Gran parte del debate público sobre los problemas alimentarios en el Perú durante las dos últimas décadas supone que la comercialización nacional de alimentos adolece de graves deficiencias. Se da por sentado que los ingresos de los productores son bajos, que los precios al consumidor son altos y que, muchas veces, se crea una escasez debido a la desorganización y al sistema monopolístico de comercialización nacional de alimentos. Las conclusiones que aquí se presentan contradicen ese supuesto, a partir de un estudio de caso sobre la comercialización de la papa en la zona central del Perú.

Las conclusiones que se ofrecen pueden agruparse en tres líneas generales:

En primer lugar, se aceptan ampliamente las ideas vigentes sobre la comercialización nacional de alimentos en el Perú, pero un examen de las publicaciones revela que son pocos los estudios que han realizado una investigación profunda de este tema. Aunque la mayoría de los trabajos disponibles no abordan el tema de la comercialización de manera central, resolvimos clasificar los diversos trabajos - *grosso modo* - en dos grupos, con el propósito de poder

presentar un análisis de los estudios previos sobre el tema. Es así que, a pesar de los distintos conceptos y métodos empleados, llama la atención la existencia de una serie de afirmaciones comunes, tales como las siguientes:

- . El acopio rural es desorganizado e ineficiente.
- . Los márgenes de comercialización de los acopiadores rurales son excesivos.
- . El alto costo de los fletes contribuye a aumentar los costos de comercialización.
- . Los márgenes exorbitantes de los mayoristas de Lima incrementan los precios al consumidor.
- . El consumo de la papa en Lima ha disminuido debido, en parte, a las alzas de los precios.

En segundo lugar, como se indicó en el capítulo I, los estudios sobre la comercialización nacional de alimentos adolecen de varias limitaciones. Sus afirmaciones se basan pocas veces en investigaciones sobre los procedimientos comerciales existentes. En cambio, se basan, por lo general, en supuestos, en inferencias o en análisis de datos secundarios, pero sus conclusiones no se desprenden siempre de los datos que ofrecen. Por lo tanto, el consenso en torno a la comercialización nacional de alimentos carece de fundamento sólido. Refleja, aún más, lo mucho que queda por conocer acerca de la comercialización nacional de los principales cultivos alimenticios, particularmente, la de la papa, el producto más importante en términos de producción y de contribución a la dieta nacional.

En tercer lugar, los resultados presentados en los capítulos anteriores brindan la oportunidad de conocer las actividades relacionadas con la comercialización de la papa en la zona central del Perú. Una síntesis de estos resultados servirá de base para evaluar las conjeturas que se suelen formular sobre el tema.

## **7.1 LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LA ZONA CENTRAL DEL PERU: UNA SINTESIS**

Las conclusiones de los capítulos II, III, IV, V y VI se considerarán aquí, en forma conjunta, para proponer una visión integral de la comercialización de la papa en la zona central del Perú. El hilo conductor de esta discusión es el punto en el cual el análisis macroeconómico se engarza en forma coherente con el análisis microeconómico del desarrollo de la comercialización.

### **Los cambios estructurales en el sector de la papa**

La tasa anual promedio de crecimiento de la producción de papa fue de 0.5 o/o para el periodo 1948/1950 - 1977/1979 (Cuadro A.1). Aunque este cálculo es correcto, un análisis más detallado en los niveles nacional, regional y subregional ofrece un cuadro sorprendentemente diferente. En vez de un estancamiento en la producción, las estadísticas muestran un considerable dinamismo y una marcada variación entre las diferentes regiones y subregiones. Más aún, en vez de una persistente producción de subsistencia, una variedad de indicadores señala una creciente orientación comercial del sector. Este análisis de las tendencias en el nivel macroeconómico sirve también para aclarar los procesos de comercialización y su relación con la producción y el consumo de papa.

Por ejemplo, la producción en la sierra central se incrementó rápidamente en la década del 60, luego disminuyó y, finalmente, se estancó durante la década del 70. Aunque factores tales como los crecientes costos de producción desalentaron una mayor producción en esta subregión durante la última década, las remesas de papa a la capital crecieron en términos absolutos, convirtiéndose en un porcentaje mayor de la producción regional. A pesar de los cambios habidos en la producción se dio una creciente orientación de esta hacia el mercado.

En la costa central, la combinación de nuevas variedades de alto rendimiento, la infraestructura de producción existente y una rápida expansión de la demanda de papa en Lima, generó incrementos extraordinarios en la producción entre fines de la década del 40 y fines de la década del 60. Sin embargo, a mediados

de la década del 70, la tasa de crecimiento de la producción de papa en la costa central disminuyó debido, en parte, a una política de reducción de subsidios a los fertilizantes y al crédito de producción. Además, las oscilaciones que sufrieron de año en año los precios al productor contribuyeron también, a desanimar a los agricultores. No obstante, al final de la década del 70, la costa central siguió produciendo una parte importante de la producción nacional y abasteció, aproximadamente, la mitad del volumen de papa que recibe anualmente el Mercado Mayorista No. 1 de Lima<sup>1</sup>.

Los estimados del consumo per cápita anual de papa continuaron basándose en las fluctuaciones anuales de la producción nacional y del crecimiento demográfico *per annum*. El comercio exterior de este producto siguió siendo intrascendente. Así, aunque la producción total se estabilizó en la década del 70 —mientras la población continuó incrementándose— la disponibilidad per cápita estimada se redujo. No obstante, la papa mantuvo su condición de cultivo alimenticio nacional más importante en términos de calorías y de proteínas consumidas.

Las tendencias del consumo de papa en la sierra difirieron considerablemente de aquellas de la costa. A medida que la población de la sierra se incrementaba discretamente durante las dos últimas décadas, la producción regional de papa se elevó, luego declinó y el volumen de papa enviada al mercado de Lima se incrementó. En consecuencia, decreció la disponibilidad per cápita de la papa en la sierra. Al mismo tiempo, los subsidios a los cereales importados sirvieron para promocionar el consumo de los sustitutos de la papa. La disminución de la oferta en combinación con una demanda cada vez menor contribuyeron a una disminución del consumo de papa en la sierra.

El consumo per cápita de papa en la costa experimentó un ligero aumento, a pesar del rápido crecimiento demográfico. Los factores principales que contribuyeron a una mayor oferta pueden atribuirse al crecimiento de la producción costeña y a la expansión de las remesas de papa procedente de la sierra. En relación a la demanda, su incremento se debió a la tendencia de los precios de la papa a mantenerse en un nivel bajo y a la tendencia de la

---

1 El fuerte incremento ocurrido en los costos de producción de papa de la costa central, entre los años 1980 y 1984, fue un factor importante en la notable disminución de la producción de papa (v. capítulo II, nota 4).

población pobre, urbana y en rápido crecimiento— a gastar una proporción mayor de sus ingresos en productos alimenticios.

Varias tendencias confirman la creciente orientación comercial de la producción de papa a nivel nacional. Los embarques de papa a Lima se incrementaron en relación a la producción total. La producción de las regiones predominantemente de subsistencia, tales como la sierra sur, disminuyó en importancia relativa, a la vez que la producción de las regiones altamente comerciales, tales como la costa central incrementó su participación en la producción total. La superficie cultivada por los agricultores —esencialmente productores comerciales— que utilizan el crédito de producción, se elevó en relación a la superficie total cultivada de este producto.

En la sierra central, el incremento de los embarques a la capital y la proliferación de ferias diarias y mercados semanales dentro de la misma subregión reflejan una tendencia de la producción de papa orientada hacia el mercado. En la costa central, todos los productores se mantuvieron dentro de la producción comercial, inclusive mientras la estructura agraria se modificaba y se reemplazaban las haciendas por una combinación de fincas familiares y cooperativas de producción.

La disminución de la producción per cápita de la papa y el crecimiento de la demanda urbana de alimentos dieron lugar, entre otras cosas, a varias medidas gubernamentales que intentaban optimizar la comercialización nacional de los cultivos alimenticios, incluido la de la papa. Se conformaron comités (JURPALES) para la regulación de los precios y márgenes que luego fueron disueltos. Se puso en marcha un programa de adquisiciones de papa por parte del gobierno, el mismo que se discontinuó posteriormente. Varias leyes y reglamentos promulgados y puestos en vigencia fueron después abolidos. Muchas de estas medidas tuvieron un impacto mínimo, porque entre otros factores, no se contaba con fondos suficientes para llevarlas a cabo (Medina 1985). Fundamentalmente, la falta de estudios detallados constituyó un impedimento serio para la planificación de políticas y su puesta en ejecución. En consecuencia, la comercialización de la papa quedó en manos de los distintos productores, comerciantes y transportistas.

## La comercialización de la papa en el Valle del Mantaro

La comercialización de la papa en el Valle del Mantaro se caracteriza por reflejar varias tendencias que confirman y ayudan a explicar las tendencias más amplias de la sierra central ya descritas. Las condiciones climatológicas variables, los costos relativamente altos y crecientes de producción, y los riesgos económicos inherentes desanimaron a los pequeños productores que hubiesen podido dedicarse al cultivo de la papa. Más aún, la mayoría de los pequeños agricultores entrevistados para este estudio tuvieron ingresos netos negativos en 1979. Esto implica que los pequeños productores pudieron haber comprado papa a un precio menor que su costo de producción y, asimismo, que los precios subsidiados de los cereales importados indujeron a los consumidores —incluyendo a los pequeños productores— a consumir otros alimentos<sup>2</sup>. En suma, una serie de factores económicos han contribuido a que los pequeños agricultores redujesen su producción de papa.

La mayoría de los datos ofrecidos por la investigación sobre el Valle del Mantaro sugieren también que la mayor parte de los excedentes comerciales son enviados a Lima por los medianos y grandes productores comerciales. En otras palabras, las remesas de papa a la capital continuaron en aumento, mientras que la producción de la sierra central se incrementó y disminuyó durante las décadas del 60 y del 70, respectivamente, debido a que los agricultores comerciales incrementaron su producción, a medida que otros agricultores la reducían. Tres tendencias descritas en este estudio corroboran esta opinión.

En primer lugar, el pequeño agricultor promedio del Valle del Mantaro vende menos del 10 o/o de su cosecha anual de papas. Por consiguiente, los pequeños agricultores, en tanto que grupo, redujeron su producción de papa debido a las razones antes citadas, haciendo que su participación del total del excedente comercial disminuyera.

En segundo lugar, los medianos y grandes agricultores comerciales producen una parte desproporcionada del total de papa. Estos productores obtienen rendimientos más altos que los pequeños agricultores porque cuentan con un mejor acceso a los progra-

2 Valdés y Álvarez (1984: 91) también informan que los precios al productor en la sierra, declinaron con respecto al costo de oportunidad de sus ingresos salariales durante el período 1950-1976.

mas de crédito gubernamental para la producción, porque tienen mayores probabilidades de cultivar en tierras que cuentan con sistemas de riego y porque están más especializados en la producción comercial de la papa. Por lo tanto, los medianos y grandes productores producen volúmenes mayores de papa. Más aún, venden la mayor parte de lo que producen, aumentando así el porcentaje relativo de sus excedentes comerciales.

En tercer lugar, la mayor parte de los medianos y grandes productores se ven, de esta manera, incentivados a incrementar su producción, así como los pequeños productores a reducirla. Por un lado, sus rendimientos más altos contribuyen a generar costos unitarios de producción más bajos. Por el otro, sus procedimientos de comercialización, tales como la venta de su cosecha de papa a través de un extendido período de tiempo en cada campaña, también sirve para incrementar sus ingresos. La producción de papa en 1979 proporcionó ingresos netos positivos a la mayoría de medianos y grandes agricultores interrogados para la elaboración de este estudio.

Estas tendencias a nivel de finca se complementaron con otros factores no agrícolas en el Valle del Mantaro. Por ejemplo, la creciente disponibilidad de camiones de mayor tamaño con motores diesel fomentó la producción comercial de papa a gran escala debido a que facilitó su embarque directo del campo a Lima. Si los agricultores produjeron volúmenes mayores de estos excedentes, como se ha comentado anteriormente, fueron atendidos eficiente y directamente por camiones de mayor tamaño. Los estimados de costos basados en datos recogidos por la encuesta realizada para este estudio, muestran que los camiones diesel más grandes operan más económicamente que los camiones más pequeños a gasolina. Las conclusiones de la encuesta también indican que la mayoría de los camiones transportan la papa del campo a Lima contratados por los mismos agricultores.

Las constataciones también destacan la importancia de los canales principales de comercialización. Una gran parte de los agricultores comerciales —70 o/o de los grandes productores— informan que venden su producción de papa directamente a los mayoristas de Lima. Los agricultores especializados que cuentan con sustanciales excedentes, combinados con un mejor servicio de telecomunicaciones, carreteras y camiones de mayor tamaño, reducen la necesidad de intermediarios para el acopio de peque-

ños lotes de papa para su embarque a la capital. Se concluye, además, que la profusión de mercados y ferias diarias en todo el valle proporciona a los pequeños agricultores un medio conveniente para la venta de sus pequeños lotes de papa a compradores del lugar para consumo también local.

### **La comercialización de la papa en el Valle de Cañete**

La orientación comercial generalizada de los productores de papa en el Valle de Cañete sirve, asimismo, de base para la descripción macroeconómica de la producción de papa en la costa central. A pesar de los cambios en la organización de la producción, los despachos de papa a Lima procedentes de esta subregión continuaron incrementándose en las décadas del 60 y del 70. Una de las razones es que las nuevas y numerosas fincas pequeñas contaban tanto con una superficie suficiente dedicada al cultivo de la papa como con un alto rendimiento para cosechar una camionada, o más, de excedentes por finca.

La orientación altamente comercial de todos los agricultores refleja, en parte, la gran similitud de los diferentes tipos de productores —en aspectos tales como el de las variedades que se cultivan y el acceso al crédito oficial— en relación con los productores del Valle del Mantaro. En otras palabras, aún con recursos suficientes, las pequeñas fincas en el Valle de Cañete pudieron producir excedentes comerciales. Es más, los estimados sobre costos de producción, basados en datos recopilados por la encuesta realizada para este estudio, muestran que para los pequeños productores, constituyó un incentivo el hecho de poder producir papas a un costo igual, si no menor, que las fincas más grandes.

La costa central continuó produciendo aproximadamente, la mitad de la oferta anual de papa que se vende en Lima porque en lugares tales como Cañete, los agricultores mantienen un ciclo de producción sujeto a un cronograma bastante estricto en el que la producción de papa conforma sólo una parte. La autodisciplina que los agricultores observan en sus actividades de producción se traslada a los procesos de comercialización. Las papas se despachan a Lima a través de un solo canal de comercialización que se caracteriza por una asignación de responsabilidades ampliamente aceptada. Los agricultores se encargan de la cose-

cha; los acopiadores rurales, de la clasificación, del ensacado, además de facilitar la venta; y, los camioneros, del transporte de la papa.

Tanto las preferencias de los productores como los evidentes márgenes de los acopiadores rurales sustentan la lógica del patrón de comercialización establecido. La gran mayoría de los agricultores de Cañete prefieren que sean otros los que se encarguen de la comercialización de la papa para poder ellos concentrarse en la producción, en la cual la aplicación de sus conocimientos especializados tiene mayor efectividad. Es más, los agentes comisionistas de Cañete recaudaron un margen relativamente menor en 1979; por cada kg de papa vendida, ganaron 1 sol en relación a los 10 soles ganados por los productores. Adicionalmente, de una comparación entre los precios anuales al productor y los precios al por mayor en Lima se desprende que el porcentaje correspondiente al productor no disminuyó durante las dos últimas décadas<sup>3</sup>.

Los resultados con respecto a los costos y los ingresos netos positivos de los camiones diesel en la costa central corroboran los cálculos obtenidos en el caso de la sierra central. En este caso se sugiere igualmente que los transportistas que operan vehículos con combustible de menor rendimiento están siendo reemplazados por formas de transporte más económicas. Además, la gran mayoría de los embarques se realizan directamente del mismo campo a Lima.

Estas conclusiones sobre la comercialización de la papa en los Valles del Mantaro y Cañete arrojan luz adicional sobre las tendencias de la producción de papa en la sierra y en la costa central. De ahí se deduce que es probable que la organización de los canales rurales de comercialización y los márgenes de la comercialización rural no hayan sido los factores a los que se puede atribuir las tasas pesimistas de crecimiento de la producción en la última década. Más bien, los datos que aquí se presentan guardan coherencia con las conclusiones de tipo macroeconómico según las cuales los crecientes costos de producción, la falta de asistencia técnica, los subsidios a los cereales importados (especialmente en la sierra) y los cambios que de año en año se presentan en las condiciones de la oferta y la demanda constituyeron los factores principales que afectaron la evolución de la producción de la papa en estas subregiones.

3 Estos son datos presentados a nivel nacional (v. Figura V.3).

## La comercialización de la papa en Lima

Los datos no respaldan los argumentos que intentan demostrar que unos cuantos comerciantes monopolizan el comercio en la capital. Aunque no se conoce con precisión el número de mayoristas independientes de la papa, las únicas estadísticas existentes sobre remesas de papa al Mercado Mayorista No. 1 indican una amplia distribución --antes que una concentración-- de la papa que reciben. En consecuencia, si la concentración de los envíos sirve de base al argumento de que existe un control monopólico, la amplia distribución de la papa recibida implica, al menos, una competencia potencial entre los mayoristas de papa en Lima.

Los procedimientos comerciales son tales que pocos mayoristas proporcionan crédito de producción o compran la papa en el campo en un esfuerzo por restringir las alternativas de comercialización de los productores, imponiendo, así, los precios en el momento de la cosecha. Por el contrario, la importancia creciente de los grandes agricultores comerciales en la sierra central, así como el desarrollo gradual de centros de comercio regionales, sugieren que los productores de esta subregión adquirieron un grado de poder que les permitió, de alguna manera, una mayor capacidad de negociación en el momento de acordar los precios con los mayoristas de Lima. Las diferencias discretas entre los precios del productor en el Valle del Mantaro y los de los mayoristas en 1979, junto al aumento paralelo de los precios al productor y del mayorista durante las dos últimas décadas, corroboran estas apreciaciones de los procedimientos comerciales.

Durante la década del 70 varias medidas del gobierno restringieron igualmente la capacidad de los mayoristas para establecer los márgenes de la comercialización. La JURPAL local estableció precios topes al por mayor, así como márgenes de comercialización 'razonables', aunque su efectividad fue solo periódica. Los precios subsidiados de los cereales importados ejercieron asimismo de alguna forma, presión indirecta sobre los márgenes al por mayor de productos tales como la papa. En otras palabras, en vez de una serie de medidas tendientes a mantener precios urbanos bajos para los alimentos que sólo afectasen a los agricultores, la política del gobierno representó una presión sobre los integrantes de las diversas etapas de la comercialización de la papa. Ciertos acopiadores rurales de la sierra central resultaron prescindibles, los transportis-

tas que operaban con camiones a gasolina sufrieron pérdidas económicas; y, algunos de los mayoristas de Lima se retiraron del negocio.

### **El consumo y la demanda de papa en Lima**

Los incrementos moderados en el consumo per cápita de papa en la costa calculados a nivel regional se ven corroborados por las estadísticas del consumo per cápita de la papa en la capital durante las últimas décadas. La disponibilidad creciente de papa, y su precio moderado, han sido dos factores importantes en ese sentido. El crecimiento de la oferta de papa coincide con los cambios en la orientación de la producción en la sierra mencionados anteriormente y con la continua producción comercial en la costa central. Más aún, el incremento en los embarques recibidos y la presión ejercida sobre varios de los integrantes de la cadena de la comercialización para optimizar el servicio que presta contribuyeron a mantener un nivel bajo de precios, incentivando, en consecuencia, un ligero incremento en el consumo per cápita en Lima.

Las tendencias del consumo de papa también parecen guardar coherencia con las tendencias de ingresos reales, particularmente a fines de la década del 70. A medida que la inflación continuó, a un ritmo más acelerado que el de los salarios, los ingresos reales de los consumidores se redujeron y, en consecuencia, sus presupuestos para alimentos se vieron reducidos. Como resultado, gastaron más dinero en alimentos feculosos tales como la papa.

Los datos aportados contradicen la opinión según la cual la demanda de la papa es sumamente inelástica. Los únicos estimados que se dispone sobre las elasticidades ingreso y precio de la demanda de la papa en Lima son apreciablemente mayores a cero.

Más aún, es sorprendente que no se disponga de datos actualizados sobre el efecto que los cambios en los precios del arroz tienen sobre el consumo de la papa. Los pocos estimados de la elasticidad cruzada de la demanda de estos dos productos —cerca a cero o negativo— coinciden con el creciente consumo de ambos productos en los hogares de menores ingresos en la última década.

En resumen, la comercialización de la papa en la zona central del Perú se entiende mejor dentro del contexto de la evolución de la producción y el consumo. Las políticas que produjeron cam-

bios en la localización y la orientación de la producción, así como en la naturaleza y el nivel del consumo, también afectaron los procesos de comercialización. Los integrantes de la cadena de comercialización se vieron presionados a modificar su comportamiento, o, de lo contrario, a reducirse a la marginación. El resultado final fue un conjunto de procedimientos de comercialización que han servido para reforzar las políticas actuales de producción y de consumo.

## 7.2 EL CONSENSO Y LOS DATOS

Para evaluar el consenso que existe en torno a la comercialización nacional de alimentos en relación al caso de la papa, volveremos a reconsiderar las cinco afirmaciones importantes que comparten los estudios anteriores. Después de exponer brevemente cada afirmación y las razones que ofrecen sus autores, se presenta un resumen de la constatación empírica respectiva.

### (i) ¿Es el acopio rural desorganizado e ineficiente?

Se suele considerar que el acopio rural de productos agrícolas es desorganizado e ineficiente. Esta situación se explica, principalmente, por tres razones; unos dicen que (a) el número de comerciantes que intervienen es excesivo, es decir, que por falta de organización se generan ventas y reventas innecesarias, (b) una mala distribución del capital y de la mano de obra. Otros señalan que (c) se carece de una infraestructura técnicamente sofisticada, sin la cual es imposible organizar la oferta y transferir los excedentes del campo a la ciudad a bajos costos. En el caso específico del acopio rural para el mercado de Lima, existe consenso en torno al planteamiento según el cual la cadena de intermediarios entre los productores y los consumidores es demasiado extensa e ineficiente. El presente análisis sobre la comercialización de la papa en la zona central del Perú indica que, en marcado contraste con lo que se suele suponer el acopio rural es bastante organizado y eficiente.

Los resultados de las entrevistas a los productores, a los mayoristas de Huancayo y a los transportistas indican que existen dos canales de comercialización bien definidos a pesar de su informalidad. Por un lado, los pequeños productores venden su producción

de papa en las ferias locales y en los mercados diarios; y, por otro, los medianos y grandes productores despachan la mayor parte de su producción de papa a Lima. Los entrevistados respondieron que la mayor parte de las remesas a Lima se hacen directamente del campo al Mercado Mayorista No. 1 de la capital. En consecuencia, los datos no indican que exista una cadena larga e ineficiente de intermediarios entre los productores del Valle del Mantaro y los mayoristas en Lima. Dichos datos sugieren, más bien, lo contrario.

Las entrevistas en Cañete indicaron que sólo existe un canal de comercialización altamente organizado. Casi todos los agricultores del valle se dedican a la producción comercial y, a través de los acopiadores rurales, envían sus excedentes a Lima. Las condiciones ecológicas y la infraestructura de la comercialización favorecen una rotación de cultivos altamente programada y una marcada división del trabajo entre productores, acopiadores rurales y transportistas; cada uno se dedica al desempeño exclusivo de su respectiva labor.

## (ii) ¿Son excesivos los márgenes de los acopiadores rurales?

Muchos de los estudios sostienen que los ingresos de los productores son bajos debido a que los márgenes de los acopiadores rurales son excesivamente altos, pero muy pocos de estos estudios presentan estimados sobre ellos y, en cambio, suelen hacer inferencias de los márgenes sobre la base de un razonamiento bastante esquemático de los ingresos del productor o de la logística de la comercialización. Por ejemplo, se dice que los comerciantes rurales imponen precios a los productores a través de créditos o a través del ejercicio de su poder monopsonico. Por otra parte, se afirma también que los comerciantes rurales se adjudican márgenes altos para cubrir los altos costos de sus ineficientes operaciones.

Las entrevistas a los productores, a los acopiadores rurales y a los transportistas no parecen corroborar esta apreciación. Pocos agricultores de la papa del Valle del Mantaro, reciben préstamos de los comerciantes rurales. En realidad, los productores campesinos rara vez solicitan algún tipo de préstamo porque tratan de evitar riesgos financieros de esa naturaleza. Los produc-

tores comerciales que utilizan los créditos no trabajan con préstamos de los comerciantes.<sup>4</sup>

En la estructura dual de la comercialización de la papa en la sierra central, los márgenes de los comerciantes rurales tienen una incidencia relativamente menor en la venta de papa a Lima. Los pequeños productores del Valle del Mantaro venden, en promedio, un 10 o/o de su producción de papa. De este porcentaje, una parte se destina a los minoristas y a los consumidores y sólo queda una fracción —discreta en relación a la producción total— para la venta a acopiadores rurales. Por otro lado, en el presente estudio se ha encontrado que, en el Valle del Mantaro, existe un porcentaje significativo de grandes y medianos productores que envían su producción de papa directamente del campo al Mercado Mayorista No. 1 de la capital.

Además, los transportistas entrevistados indicaron que cerca del 60 o/o de la papa que trasladaban a Lima pertenecía a los mismos productores. Adicionalmente, el 50 o/o de los mayoristas del Mercado Mayorista No. 1 señalan que su principal forma de abastecimiento de papas se da a través de los mismos productores y sólo un 8 o/o concede igual importancia a los acopiadores rurales. Esto significa que, debido a la menor participación de los acopiadores rurales en la comercialización de papa, sus márgenes, supuestamente excesivos, no figuran realmente como tales en estas transacciones.

Lo que se pudo comprobar en Cañete también contradice las ideas generalizadas acerca de los márgenes de los comerciantes rurales. La mayoría de las cooperativas de producción, y los medianos productores, así como muchos de los pequeños productores, reciben préstamos del Banco Agrario. Los comisionistas locales proporcionan insumos a crédito a menos del 15 o/o de los productores en el valle.<sup>5</sup>

4 Los grandes y medianos productores obtienen préstamos, principalmente, del Banco Agrario. Los pequeños productores raramente solicitan préstamos. En caso de hacerlo, su fuente primaria está constituida por sus propios familiares. Es más, las entrevistas y el examen de la bibliografía indicaron que los mayoristas de Lima o de Huancayo prestan dinero para la producción de papa de forma muy excepcional.

5 Es bastante difícil precisar el número exacto de productores establecidos en el Valle de Cañete. Además, con los datos disponibles sobre el número de comisionistas locales e inclusive con la cifra más conservadora sobre el número total de productores en el valle (350) se puede inferir que el número de productores que recibe crédito de los comisionistas locales es bastante insignificante.

En la época de cosecha los productores solicitan a varios de los acopiadores rurales, con los que mantienen relaciones comerciales, una gama de precios, con el fin de poder conseguir una amplia información y, así, tener mayores oportunidades de elección. Por consiguiente, los comerciantes rurales no están en condiciones de imponer precios individualmente ni de obtener márgenes excesivos mediante este procedimiento.

Gran parte de los productores de Cañete delegan en los comisionistas locales las tareas de clasificación, ensacado y transporte, porque consideran que el costo de este servicio es discreto en relación con el trabajo que se realiza. Los ingresos netos promedio de los productores de Cañete en 1979 eran de aproximadamente 10,000 soles por tonelada. Por el contrario, los ingresos de los agentes comisionistas eran del orden de los 1,000 soles por tonelada. Los márgenes brutos y netos de los productores de Cañete eran de aproximadamente 65 o/o y 28 o/o de los precios al por menor en Lima, respectivamente. A diferencia de este porcentaje, los márgenes brutos y netos de los acopiadores de Cañete equivalían a alrededor del 13 o/o y 3 o/o, respectivamente.

### (iii) ¿Cuán elevados son los fletes?

Se cree comúnmente que es el control monopólico local del transporte el que genera fletes elevados. La larga distancia al mercado y el reembarque de pequeños lotes del producto, se suele citar entre otros problemas técnicos, como causas de los elevados fletes. La constatación que se presenta en los capítulos III y IV no corrobora estas afirmaciones.

La mayoría de los transportistas que operaban con camiones a gasolina perdieron dinero en el transporte de papa desde la zona central hasta Lima en 1979. En la sierra central, ello se debió, principalmente, a los bajos ingresos que se obtenían en los viajes de regreso a la sierra y al alto costo del combustible. Los fletes de los camioneros de esta región, constituían entre el 11 o/o y 14 o/o del precio al por menor de la papa en Lima. A pesar de ello, estos montos apenas lograban cubrir los gastos totales de operación.

En la costa central, los ingresos obtenidos en los viajes de regreso fueron particularmente bajos debido a que no existen grandes centros poblacionales cercanos a la capital que generen una

demanda de servicios de transporte. En consecuencia, los fletes de la zona rural a Lima son la fuente de ingresos más importante de los transportistas. Sin embargo, los fletes en la costa representaron menos del 8 % del precio al por menor de la papa vendida en Lima.

Por un lado, estos resultados sugieren que los camioneros que siguieron operando sus vehículos, lo hicieron bajo la apariencia de estar ganando, cuando en realidad, por la dificultad o por omisión en el cálculo de rubros tales como la depreciación, no tuvieron en cuenta que sus ingresos resultaban insuficientes para cubrir sus costos. Por otro lado, este mismo resultado explica, de algún modo, la creciente sustitución de camiones a gasolina por camiones diesel.

#### (iv) ¿Son exorbitantes los márgenes de los mayoristas de Lima?

Se ofrecen tres hipótesis en los estudios de enfoque histórico y de enfoque tecnocrático que respaldan la conclusión de que los márgenes de los mayoristas de Lima son exorbitantes. La primera afirma que unos pocos mayoristas de Lima monopolizan el control del comercio de la papa en la capital imponiendo barreras que impidan el ingreso de nuevos competidores al comercio mayorista. La segunda propone que la diferencia entre el precio al productor y el precio al por mayor indica que los mayoristas obtienen utilidades exorbitantes. La tercera hipótesis plantea que los mayoristas de Lima emplean procedimientos desleales en sus transacciones comerciales.

Nadie sabe, con precisión, cuántos mayoristas existen en Lima, pero los estimados actuales calculan que pueden ser unos doscientos. La mayoría de ellos -- de un 50 % a un 80 % -- recibe menos de 100 toneladas por mes. Se dice con frecuencia que unos cuantos comerciantes venden casi toda la papa que se consume en Lima; pero, entre 1972 y 1977, las estadísticas del Mercado Mayorista No. 1 de Lima indican que el porcentaje de tubérculos recibido anualmente por los veinticinco más grandes mayoristas nunca sobrepasó el 19 % del total. En el mismo sentido, las barreras que impiden el ingreso al comercio mayorista de la papa en Lima -- las mismas que crearon condiciones para la obtención de

**grandes utilidades— fueron el resultado de las disposiciones oficiales, antes que el resultado de componendas de los mayoristas.**

**Las diferencias entre los precios del productor y del mayorista fueron, generalmente, menores a 3 soles por kilo durante todo el año de 1979. El ingreso estimado al capital, de 60 o/o por año, fue igual a la tasa vigente de inflación. Los índices que tienen como base los precios del productor y del mayorista señalan que los precios promedio del productor se incrementaron tanto o más rápidamente que los precios de los mayoristas de Lima en las dos últimas décadas. Por lo tanto, la parte correspondiente del precio del productor con respecto al precio al por menor, es decir, su margen de comercialización, fue tan grande a fines de la década del 70, como a principios de la década del 60.**

**Se estimó que la mayor parte de los márgenes netos de los mayoristas de Lima, en 1979, fueron menores a 1 sol por kilo, ó 2 o/o del precio al consumidor, tanto para las remesas provenientes del Valle del Mantaro, como para las del Valle de Cañete. Por lo tanto, los márgenes netos de los mayoristas de Lima tienen un impacto insignificante en los precios de la papa al consumidor.**

**(v) ¿Está decayendo el consumo de papa en Lima debido al alza de los precios?**

**Se sostiene que, en respuesta a la reducción real de los ingresos y al crecimiento de los precios, el consumo de papa en Lima decayó durante las décadas del 60 y del 70. La gran inestabilidad de los precios es también una de las razones a las que se atribuye la disminución del consumo. Aunque las distintas encuestas sobre consumo de alimentos emplean una metodología diferente y poseen alcances distintos, los únicos datos que se disponen a partir de ellas indican que, el consumo estimado de papa en Lima se incrementó discretamente de 43 kilos per cápita en 1943, a 45 kilos en 1972 y a 48 kilos en 1980.**

**Los precios al por menor de la papa en Lima —calculados en términos reales— disminuyeron en la década del 70. Las reducciones de los ingresos reales en el mismo período parecen haber propiciado un mayor consumo de papa; particularmente, a partir de 1975. Según se desprende de las encuestas sobre los presupuestos familiares, las familias de Lima que detentan los ingresos más bajos continúan consumiendo una mayor cantidad de papa.**

Finalmente, no es posible sostener que la inestabilidad, persistente o incrementada, de los precios desalentó el consumo de papa. Mientras que las fluctuaciones mensuales de los precios nominales al por menor en Lima se incrementaron con el tiempo, las fluctuaciones de los precios reales decayeron en realidad. En otras palabras, los índices estacionales de precios reales se volvieron, en realidad, ligeramente más estables en los últimos años.

### 7.3 REPERCUSIONES DE LAS POLITICAS

A partir de este estudio, emergen dos tipos de formulaciones de políticas, una dirigida a la investigación de la comercialización, en general; y otra, específicamente dirigida al sector de la papa.

La escasez de información establece la necesidad de mayores estudios sobre la comercialización nacional de alimentos de manera que los encargados de diseñar políticas puedan trabajar mejor en el terreno de la toma de decisiones. Este problema no es, de ninguna manera, exclusivo del Perú. Por el contrario, no hace sino reflejar la situación de numerosos países en desarrollo, en los cuales, debido a la escasez de información confiable y a la reducida bibliografía, el tema de la comercialización interna de cultivos alimenticios nacionales no ha recibido la atención que merece.

El presente estudio se ocupó de un solo producto, la papa, y de una sola zona, la zona central del Perú. El número de agricultores entrevistados fue pequeño y sólo se efectuó un breve análisis del comercio minorista en Lima. Con la finalidad de promover los adelantos que la investigación de la producción persigue, se hace necesaria una decisión que institucionalice la investigación de la comercialización dentro del marco del Ministerio de Agricultura.

Se requiere, asimismo trazar políticas en torno al tipo de investigación sobre comercialización que se debería realizar. Gran parte de la investigación sobre la comercialización que posee alguna trascendencia política está dirigida, casi enteramente, a proponer alternativas detalladas y, a menudo, técnicamente sofisticadas (Watson 1975), sin comprender primero cómo y por qué se realiza el proceso de comercialización actual con tales y cuales características. Esta perspectiva parece ser doblemente inadecuada. En primer lugar porque suele suponer, equivocadamente, que existen

ciertos problemas de comercialización. En segundo lugar, supone que las soluciones están al alcance y que no se requiere investigación ulterior. Los futuros estudios de comercialización deberían conceder mayor atención a los problemas concretos de comercialización, y menos a la elaboración de procedimientos comerciales sofisticados. En el caso específico de la papa, un estudio bastante importante sería el que tratase de los costos y los ingresos de la venta de papa al por menor en Lima. Como se indicaba en el capítulo V, varios estudios, entre los que se incluye el presente, han señalado --*grosso modo*-- que el margen al por menor es más alto que el margen al por mayor. Sin embargo, el tema aún no ha sido tratado en profundidad.

El tratamiento que se le ha dado a la comercialización en estudios anteriores, ha tendido a ser, más bien, o muy abstracto, con referencias esporádicas a datos secundarios sobre producción o sobre consumo; o, por el contrario, muy cuantitativo y tendiente a abrumar al lector con una serie de cifras no inscritas en un marco conceptual determinado. En este sentido, muchos investigadores dejan de lado una relación más directa con quienes participan en la cadena de comercialización y, de este modo, no refuerzan suficientemente sus análisis y sus conclusiones. Por ejemplo, una estimación de la participación de los productores, los mayoristas y los minoristas en el precio final al consumidor --basada únicamente en datos secundarios sobre precios que cada uno de ellos recibe-- deja de lado a otros agentes del proceso de comercialización y distorsiona, así, la importancia que cada uno de ellos tiene en dicho proceso. Ambos enfoques podrían resultar útiles si se incluyese una mayor consideración de las circunstancias reales y de las estrategias de comercialización puestas en práctica por los productores, los comerciantes y los transportistas. Esta tarea no es fácil. Sin embargo, los beneficios potenciales serían considerables; las concepciones erróneas se podrían descartar rápidamente y los datos secundarios se podrían interpretar de un modo más realista.

Una repercusión adicional de este estudio se relaciona con el manejo de las publicaciones existentes. En el capítulo I se señalaba que, en los distintos trabajos de investigación relacionados con un mismo tema, se advertía una falta de referencia a estudios anteriores. En realidad, la incorporación de conclusiones de estudios anteriores sobre el tema que se quiera tratar, o sobre uno simi-

lar, en una investigación, constituye un desafío metodológico importante. Esta situación resulta particularmente cierta en el caso de la investigación sobre comercialización de alimentos, tema sobre el que existen escasos estudios anteriores, a los cuales es difícil lograr acceso.

### **Repercusiones en el sector de la papa**

En estudios recientes se está divulgando una interpretación equívocada sobre la papa, que incluye desde su clasificación errónea como bien inferior (Dwyner and Lindsay 1984) hasta la subestimación de su potencial como cultivo alimenticio para los países en desarrollo (Horton 1981). En países tan diversos como Bhután (Scott 1983), Bolivia (Jones 1985) y Burundi (Ndimira y Christensen 1983) las opiniones sobre la comercialización de la papa han sido examinadas muy recientemente por investigadores. El hecho de que se inicien estudios sobre este tema indica una situación similar a la que predomina en el Perú.

Los resultados del presente estudio sugieren que muchos de los llamados 'problemas de comercialización' distraen la atención pública de las necesidades más fundamentales de la mayor parte de los pequeños productores de papa en la sierra central. Se constata, así, que sus problemas de producción son más importantes que sus problemas de comercialización. Los ingresos estimados de los productores campesinos son exiguos porque sus recursos son limitados y sus rendimientos bajos. Por lo tanto, el volumen de su producción es tan reducido que necesitan casi de toda su producción para cubrir su propio consumo. Por consiguiente, los esfuerzos del gobierno por elevar los precios de la producción afectarían tan sólo a una proporción menor del total de la producción del pequeño agricultor, y tendrían un efecto mínimo sobre sus ingresos. Tendría, por el contrario, mucho mayor relevancia el diseño de políticas gubernamentales orientadas a solucionar los problemas de la producción de los pequeños agricultores.

### **Política de comercialización**

Estas observaciones no intentan sugerir que no existen problemas en la comercialización de la papa o que los procedimientos actuales de la comercialización no necesitan mejorarse. Sin embar-

go, mientras que los funcionarios públicos están prestos a enumerar las deficiencias de la comercialización, rara vez mencionan las oportunidades legítimas de empleo que los procedimientos comerciales existentes ofrecen a miles de trabajadores no calificados en Lima. Es más, mientras que habitualmente se repiten propuestas simplistas que pretenden eliminar a todos los intermediarios, es más palpable la ausencia de esquemas pragmáticos que contribuir a que los trabajadores mejoren su habilidad empresarial o su tecnología elemental.

La política de comercialización que el gobierno podría prestar a los productores de la zona central del Perú sería el asesoramiento en la comercialización de sus excedentes de papa, que reduciría la incertidumbre y racionalizaría los programas de comercialización. La intervención gubernamental incoherente e impredecible, complica las decisiones que los productores deben tomar sobre qué producto sembrar, en qué momento y cómo vender. Esta incertidumbre también desmoraliza a los productores. Por ejemplo, en 1979 la JURPAL de Huancayo declaró súbitamente un embargo temporal de las remesas de papa que salían fuera del valle. Aunque la JURPAL estaba justificadamente preocupada por la escasez de papa en el Mercado Mayorista de Huancayo, su decisión no tuvo en cuenta el efecto que esta medida podía tener en los precios de los productores de papa o en la programación de la siguiente campaña agrícola. Se puede formular una observación similar en el caso de los controles discontinuos de los precios de la papa en Lima. Se podría invertir energía individual, e institucional, para solucionar los problemas de la comercialización de la papa, tales como los referente al almacenamiento o a las pérdidas en el manipuleo y el ensacado. Sin embargo, sin una estabilidad mayor de las políticas gubernamentales, es bastante probable que las inversiones necesarias no se puedan efectuar a corto plazo.

En términos más pragmáticos, las autoridades del gobierno podrían reducir la incertidumbre esforzándose por proporcionar información a los que intervienen en el proceso de comercialización de la papa sobre hechos básicos como: (1) el número, la fecha y la ubicación de las hectáreas de papa bajo cultivo en las zonas principales de producción, (2) los precios vigentes del productor en la época de cosecha y los fletes desde las regiones de producción hasta los principales mercados urbanos; (3) las proyecciones de la oferta y del precio de los principales centros de consumo a los que

se incorporarían los cambios cíclicos. Los críticos podrían afirmar que gran parte de esa información cuesta tiempo y dinero. Este estudio sugiere que muchos de esos datos ya se tabulan pero no se difunden de manera eficaz.

Con relación a la racionalización de la política de comercialización, en la década del 70, diferentes políticas de comercialización de la papa estaban encaminadas, a menudo, a fines opuestos. Por ejemplo, para que los agricultores pudieran obtener un préstamo de comercialización del Banco Agrario, se les exigía el reembolso del préstamo de producción que habían obtenido anteriormente; pero, para poder cumplir con este requisito, debían vender su producción de papa de manera que dejaban de necesitar el préstamo de comercialización. De manera similar, los funcionarios del ministerio manifestaban constantemente que los mayoristas de Lima tenían una posición monopólica; sin embargo, eran las autoridades municipales —y no los comerciantes— los que prohibían la venta al por mayor fuera del Mercado Mayorista. Los esfuerzos para mejorar la coordinación de estas iniciativas oficiales podrían contribuir sustancialmente a mejorar el sistema de comercialización.

## APENDICE UNO

### LOS METODOS EMPLEADOS EN EL TRABAJO DE CAMPO Y EN EL ANALISIS DE LOS DATOS

En el trabajo de campo se realizaron más de trescientas entrevistas formales con el fin de generar las estadísticas primarias acerca de los productores, los acopiadores rurales y los transportistas a las que se hace referencia en los capítulos III y IV. Este apéndice explica la forma en que se recogieron y analizaron esos datos. Scott (1981) ofrece información adicional acerca de las encuestas a los productores (*Ibid.*: 62-77), a los acopiadores rurales (*Ibid.*: 180-185) y a los transportistas (*Ibid.*: 230-236, 242-255).

#### 1. DATOS SOBRE LOS PRODUCTORES

##### 1.1 SELECCION DE PRODUCTORES

###### Valle del Mantaro

El procedimiento empleado para la selección de los agricultores del Valle del Mantaro que serían entrevistados para el estudio empezó con el examen de una encuesta anterior a 249 productores de papa consumo (Franco *et al.* 1979). El examen de los cues-

tionarios ya llenados indicó la existencia de dos tipos de productores de papa en el valle, aquellos que venden grandes volúmenes y aquellos que venden cantidades mínimas o que no venden cantidad alguna. Se decidió, entonces, seleccionar una nueva submuestra del grupo original de 249 productores, para que reflejara esta información. Más aún, esta misma submuestra debería incluir a agricultores de diversas condiciones de producción, de manera que los costos e ingresos estimados fueran razonablemente representativos de todos los productos del valle.

Antes de aplicar la encuesta, se decidió no incluir a los productores de papa consumo ubicados sobre los 3,950 metros de altura. Los resultados de encuestas anteriores indicaban que estos productores eran pocos y, como grupo, el porcentaje de su producción resultaba muy reducido dentro del total de la producción local. Más bien, se incluyó a los productores de papa semilla. El personal del CIP ya había indicado que estos productores vendían grandes cantidades de papa consumo. En consecuencia, algunos productores de semilla entrevistados anteriormente por los investigadores del CIP (Franco *et al.* 1979: 54-63) fueron nuevamente entrevistados para este estudio.

Pronto surgieron problemas prácticos en el trabajo de campo al hacer la selección de productores según las diferentes altitudes, diversos suelos, los que cultivan con sistemas de riego frente a los que cultivan bajo lluvia, y según su orientación hacia el mercado, para lograr un muestreo al azar. Algunos agricultores informaron, por ejemplo, que habían dejado de cultivar papa. Uno de cuantos se negaron simplemente a ser entrevistados. No obstante, se pudo completar un conjunto de entrevistas a 56 productores del Valle del Mantaro. La siguiente es una descomposición de este submuestreo por ubicación geográfica y por tipo de productor, en la que se indica, entre paréntesis, el número de entrevistas de la encuesta original realizada por Franco *et al.*: (a) productores de papa consumo: a altitudes menores de los 3,450 metros, pequeños productores, 17 (102) y medianos productores, 11 (24); entre 3,450 y 3,950 metros en la orilla izquierda del valle, 13 (59) y en la orilla derecha del valle, 9 (46); sobre los 3,950 metros, 0 (18); (b) productores de papa semilla, 6 (20); (c) eliminados en el trabajo de procesamiento y análisis, 3 (24).

## Valle de Cañete

Antes de recopilar información en Cañete, se planteó la hipótesis de que diferentes tipos de unidades de producción (de propiedad individual vs. cooperativas de producción) y agricultores con diferentes áreas de cultivo tendrían diferentes costos. Sin embargo, se presentaron una serie de problemas cuando llegó el momento de seleccionar una muestra de unidades de producción que reflejara factores tan diversos.

No se contaba con el tiempo ni con los recursos para realizar una selección al azar. Por otro lado, se había realizado recientemente una selección al azar de agricultores con el fin de generar datos para otra tesis. En términos prácticos, esto significaba que los agricultores seleccionados anteriormente no iban a estar dispuestos a responder nuevamente a una serie de preguntas sobre la papa. Un grupo diferente del personal del CIP estaba llevando a cabo una serie de experimentos agroeconómicos que, en términos generales, reflejaban las condiciones ecológicas y los diversos tipos de productores del valle. El autor decidió, por lo tanto, trabajar con estos agrónomos en la recolección de datos sobre los productores del Valle de Cañete.

Una vez iniciado el trabajo de campo en Cañete, se hizo evidente que los experimentos del CIP no incluían un número suficiente de productores en cada una de las categorías de productores que allí se presentaban para completar la muestra. Como resultado, se seleccionó un número adicional de agricultores de las listas de productores preparadas por personal local del área de irrigación del Ministerio de Agricultura (MA) que indicaban quiénes cultivaron papa en la campaña agrícola de ese año. No obstante, en el presente estudio, se entrevistaron a 21 productores del Valle de Cañete. La composición de esta muestra fue la siguiente: indicamos entre paréntesis el número de agricultores seleccionados de los registros del MA: pequeños, 6(10); medianos, 10 (3), y cooperativas 5 (1). Diez agricultores aparecen en el grupo de 'medianos' porque los resultados de las entrevistas a las fincas privadas medianas y grandes se combinaron para simplificar la presentación de las conclusiones.

## 1.2 DISEÑO Y EJECUCIÓN DE LOS CUESTIONARIOS PARA PRODUCTORES

Las preguntas formuladas a los agricultores sobre la producción y la comercialización de la papa reflejaban una revisión de las publicaciones —especialmente de Schwedel (1977)— de encuestas anteriores del CIP, preparadas principalmente por Efraín Franco, y las recomendaciones de los científicos sociales del CIP que habían realizado un trabajo de campo similar. Estas últimas observaciones fueron particularmente útiles.

Las preguntas sobre costos e ingresos en los cuestionarios para los productores estaban principalmente dirigidas a obtener datos sobre la papa blanca, por varias razones. Las publicaciones indicaban que los precios para diferentes tipos de papa variaban considerablemente, aunque la papa blanca era considerada como la variedad comercial más importante. El estudio de un solo tipo de papa permitía comparar fácilmente, y de manera más significativa, los resultados de diferentes tipos de productores. Para este estudio se consideró el diferencial de los precios de la papa recibidos por los productores y los pagados por los consumidores en Lima. Este diferencial podría estimarse con más precisión dedicando toda la atención a un solo tipo de papa en vez de a varios tipos.

Poco fue lo realizado con respecto a un ensayo de los cuestionarios para los productores. Un gran número de las preguntas ya habían sido ensayadas en el Valle del Mantaro, a través de investigaciones anteriores del CIP. Adicionalmente, las respuestas específicas registradas en cuestionarios anteriores se compararon con las obtenidas por este estudio, como parte de un procedimiento de evaluación posterior. En Cañete, las respuestas poco comunes de algunos agricultores fueron verificadas contra las observaciones de campo de los agrónomos del CIP. Más aún, los productores de ambos valles participaron en una serie de entrevistas. Este procedimiento proporcionaba el tiempo necesario para establecer una relación cordial y para aclarar preguntas que podrían no haber sido correctamente comprendidas o desestimadas en una sola entrevista.

La mayoría de los agricultores fueron entrevistados en cuatro oportunidades, las dos primeras sobre el tema de la producción y las dos últimas sobre el tema de la comercialización. En la mayor

parte de los casos, los agricultores fueron contactados desde el inicio para asegurar su participación en el estudio. La entrevista referida a los costos de producción se llevaba a cabo normalmente en la casa del agricultor, o en uno de sus campos, en un lapso de cuarenta minutos a una hora. La segunda entrevista se orientaba a los costos de producción en los que el productor había incurrido desde la primera entrevista. Si al tiempo de la segunda entrevista el agricultor no había iniciado aún la cosecha de papa, la tercera entrevista empezaba haciendo un recuento final de los costos de producción antes de abordar la utilización y la comercialización. Las entrevistas se realizaron deliberadamente durante la época de la cosecha, de manera que los agricultores pudieran responder en base a su experiencia más reciente.

### 1.3 ANALISIS DE LOS DATOS DEL PRODUCTOR

#### Tipologías del productor

Los productores del Valle del Mantaro fueron clasificados en tres grupos: pequeños, medianos y grandes, en base, entre otros factores, al área total dedicada al cultivo de papa. El análisis de los datos indica que el área de papa tiene una fuerte correlación con otras variables, tales como el total de excedentes comerciales y el volumen de las ventas promedio, entre otros.

Las listas preparadas por el MA fueron usadas para construir una tipología de los productores de papa en el Valle de Cañete. Las cifras del MA para cada uno de los períodos en época de siembra se combinaron con la lista maestra. Al igual que el caso del Valle del Mantaro, la cantidad precisa del área de papa que determina el límite entre 'pequeños' y 'medianos' agricultores privados en Cañete se basó en una apreciación que parecía bastante razonable, dada la información existente.

#### La importancia relativa de los diferentes tipos de productores

Las inferencias sobre la importancia relativa de los diferentes tipos de productores del Valle del Mantaro se basaron en los siguientes supuestos. En primer lugar, la muestra elegida por Franco *et al.* (1979) se adoptó como representativa. En segundo lugar, la categoría de 'productor mediano de la zona baja' emplea-

da en ese estudio constaba de 24 de los 249 productores entrevistados; es decir, aproximadamente el 10 o/o de todos los productores, lo que equivale supuestamente, a la categoría de 'mediano productor' utilizada en el presente estudio. En tercer lugar, todos los otros productores estrictamente de papa consumo entrevistados por Franco *et al.* representaban casi el 90 o/o de todos los productores. Esta categoría es supuestamente equivalente a la categoría de 'pequeño productor' en el presente estudio. Por último, los productores de papa semilla constituían algo así como el 1 o/o de todos los productores del Valle del Mantaro. Se supone que este grupo equivale aproximadamente a la categoría de 'gran productor' del presente estudio.

Se puede comparar los resultados del censo agrícola de 1972 para el Valle del Mantaro por distintos tamaños de productores de papa, con los de este estudio, en base a Franco *et al.* (1979) en el siguiente cuadro:

#### Distribución (o/o) de productores de papa en el Valle del Mantaro

	Censo 1972			Este Estudio		
	Tamaño de productor			Tamaño de productor		
	< 1 ha	1-5 ha	> 5 ha	< .75 ha	.75- 3 ha	> 3 ha
Número de unidades	21.9	66.8	11.3	90	10	1
Area cosechada	8.6	58.3	33.1	54	22	24
Producción total	9.6	51.7	38.7	41	22	37

Los dos conjuntos de estimados difieren en la definición de productores 'grandes', 'medianos' y 'pequeños', en la metodología de recolección y análisis de datos, en la cobertura (incluida el área del Valle del Mantaro) y en el tiempo (1972 vs. 1977) del estudio. No obstante, parecería que el Censo hubiese subestimado el número de productores pequeños. Ambos conjuntos de datos coinciden, sin embargo, en indicar la importancia de la producción de papa para el caso de los grandes y medianos productores, de ahí el papel predominante de los mismos en la generación de excedentes comerciales, tal como se indica en el presente estudio.

Los estimados sobre la importancia relativa de los diferentes tipos de productores del Valle de Cafete se basaron en la distribución de productores de la lista maestra preparada en base al registro del MA, así como a los resultados presentados por Alarcón (1980: 44-48) y Rhoades y Benavides (1980). El MA probablemente subestimó el número de pequeños productores de papa del mismo modo que Alarcón (1980), probablemente, sobreestimó su importancia relativa.

Del mismo modo, se puede comparar los datos del Censo de 1972 para la provincia de Cafete por el tamaño de productores de papa con los de este estudio en el siguiente cuadro:

### Distribución (0/o) de productores de papa en el Valle de Cafete

	Censo 1972			Este Estudio		
	Tamaño de unidad agrícola		Cooperativa	Tamaño de unidad agrícola		Cooperativa
	≤ 5ha	>5ha		≤ 5ha	> 5ha	
Número de unidades	51.1	38	11	70	30	1
Area cosechada	8.8	46	45	20	40	40
Producción total	5	44	51	20	40	40

Ambos conjuntos de estimados guardan coherencia, con los cambios observados en la producción de papa entre las cooperativas y los pequeños productores durante los últimos años de la década del 70 (Rhoades y Benavides 1980: 3-4).

### Costos e ingresos por cada 100 kilos

Este estudio presenta los costos e ingresos de los productores sobre la base de cada 100 kilos, por tres razones. En primer lugar, porque se ocupa, aunque no enteramente, de la eficiencia económica, aspecto medido tradicionalmente en términos de costos por unidad producida. En segundo lugar, 100 kilos equivalen, aproximadamente, al peso de un saco de papas. Esta unidad común de conteo permitió una comparación fácil de los costos desde la obtención del producto hasta el momento en que llega al mayorista.

Por último, el cálculo de los costos e ingresos por cada 100 kilos facilitó, en gran medida, el análisis comparado de los márgenes de comercialización de los productores en relación, por ejemplo, con el de los mayoristas de Lima.

Los procedimientos que se aplicaron para calcular los costos e ingresos particulares se basaron en los empleados en los informes anteriores del CIP (Horton *et al.* 1980). Los principales supuestos se explican en el texto y en las notas al pie de página. Sin embargo, el lector interesado debe consultar Scott (1981) para una información más detallada.

## 2. DATOS SOBRE LOS ACOPIADORES RURALES

### 2.1 SELECCION DE ACOPIADORES RURALES

#### Valle del Mantaro

Al estudiar el papel de los acopiadores rurales en la comercialización de la papa, se decidió entrevistar a mayoristas que operaban en el Mercado Mayorista de Huancayo, por tres razones. En primer lugar, aunque los productores del Valle del Mantaro vendieron papa en diversos lugares, y a diferentes personas, los estudios anteriores destacaron la importancia del Mercado de Huancayo como punto de embarque de la papa vendida a Lima. En segundo lugar, se visitó más de una docena de ferias y mercados de la región, y, sobre esa base, se verificó que el volumen del comercio de la papa en el Mercado Mayorista de Huancayo era mucho mayor que en cualquier otro mercado regional. Por último, se llevó a cabo previamente un seguimiento de los precios en el Mercado Mayorista de Huancayo durante los doce meses anteriores y se establecieron vínculos con algunos mayoristas, lo que permitió una mayor continuidad en el estudio.

Los mayoristas que operan dentro del Mercado Mayorista de Huancayo fueron seleccionados para una entrevista formal de la siguiente manera. Se visitó el mercado una vez por semana registrando los precios. A través de un conocimiento gradual de los comerciantes, se estimó que alrededor de 60 mayoristas contaban con puestos en el mercado. Se seleccionó una muestra de 20 mayoristas para una entrevista. Este número se basó, principal-

mente, en restricciones de costos y en la posibilidad de establecer una relación favorable.

### **Valle de Cañete**

Se emplearon procedimientos directos para seleccionar y entrevistar a los acopiadores rurales (agentes comisionistas) del Valle de Cañete. Casi todas estas personas eran bastante conocidas por los productores de la zona y por el personal residente del MA. Por otro lado, se obtuvo una lista de nombres de los comisionistas que operaban en Cañete con quienes se había establecido contacto para un estudio anterior sobre comercialización de papa semilla. Estos nombres se confrontaron con los mencionados en las entrevistas a los productores y en las conversaciones informales con personal de extensión para preparar una lista revisada de aproximadamente 30 acopiadores rurales.

Con la ayuda de personal del MA y de productores de la zona, se ubicó y se entrevistó a 16 comisionistas. No obstante, algunos resultados en el texto se refieren a sólo 15 comerciantes. Uno de los comerciantes entrevistados no intervino en el comercio de papa consumo en 1979.

## **2.2 EL DISEÑO Y LA EJECUCION DE LOS CUESTIONARIOS PARA LOS ACOPIADORES RURALES**

Las preguntas formuladas en las entrevistas a los acopiadores rurales se basaron en Dolorier (1975: 164-176) y Shwedel (1977). Además, varias preguntas específicas eran similares a las formuladas a los productores y a los transportistas. Este procedimiento se adoptó deliberadamente para ayudar a evaluar la conformidad de las respuestas obtenidas entre los diferentes tipos de participantes en las actividades de comercialización.

Sin embargo, los cuestionarios para los acopiadores rurales no se circunscribían a la papa blanca. El trabajo de campo indicaba que los mayoristas de Huancayo no compraban localmente cantidades significativas de papa para su venta en Lima. En consecuencia, sus márgenes de comercialización no fueron el punto central de las preguntas detalladas de este estudio. Las

preguntas acerca de la comercialización de la papa en general fueron mucho más pertinentes. En Cañete, todos los productores, agentes extensionistas y agentes comisionistas locales estuvieron de acuerdo en que los costos de los ingresos de la comercialización se calcularon de forma similar para la papa blanca y la papa color.

Se entrevistó independientemente a 20 mayoristas de Huancayo. Los cuestionarios fueron revisados con el objeto de que estuvieran completos y que las respuestas específicas pudieran ser claras. Algunas respuestas se verificaron también con un estudio anterior del CIP. Se complementó las entrevistas formales con conversaciones informales con los mayoristas, con un ensayo posterior selectivo que comprendió aproximadamente a cinco mayoristas, y con docenas de visitas al Mercado Mayorista de Huancayo simplemente para observar las actividades comerciales.

Se realizaron entrevistas a los agentes comisionistas del Valle de Cañete. Generalmente se completaron en una sola sesión de aproximadamente treinta minutos en la casa o el local comercial del comisionista. Los resultados se verificaron entonces a través de indagaciones seleccionadas a productores conocidos, a personal del MA, a transportistas locales y mediante comparaciones ocasionales con datos de tesis realizadas sobre la comercialización de papa semilla.

### **2.3 ANALISIS DE LOS DATOS DE LOS ACOPIADORES RURALES**

El análisis de los datos de los acopiadores rurales fue relativamente fácil. Comparados con los datos de los productores o los transportistas, los cuestionarios utilizados fueron, en general, más simples. Más aún, los resultados de las entrevistas a los acopiadores rurales no hicieron necesaria ni una tipología ni cálculos complicados.

Los supuestos más importantes empleados en el análisis de los datos de los acopiadores rurales están señalados explícitamente en el texto y en las notas al pie de página. Sin embargo, los lectores interesados pueden consultar Scott (1981), para información adicional.

### **3. DATOS SOBRE LOS TRANSPORTISTAS**

**Mathia *et al.* (1965)** utilizaron una técnica de ingeniería y una estructura contable para analizar los costos del transporte para todos los tipos de productos agrícolas a nivel nacional. El presente estudio empleó una estructura similar, pero obtuvo los datos a través de entrevistas formales a los choferes de camiones.

#### **3.1 SELECCION DE LOS TRANSPORTISTAS**

El proceso de seleccionar el número y el tipo de camiones para el análisis de este estudio se basó en la definición de dos poblaciones de camiones que ingresaban a Lima trasladando papa proveniente de la sierra y de la costa central. Las poblaciones podrían ser estimadas teniendo en cuenta el ingreso de los camiones al mercado durante las semanas del 8 al 15 de abril y del 14 al 20 de octubre de 1979, que correspondían respectivamente a las poblaciones en cuestión. Estas semanas fueron escogidas por corresponder a las épocas punta de la cosecha de papa en cada una de las subregiones.

Estas dos distribuciones de camiones fueron primero estratificadas por lugar de origen. Por ejemplo, sobre la base de una confrontación de las placas de rodaje con los registros oficiales, 488 de 522 de los diferentes camiones que ingresaron al Mercado Mayorista No. 1 en abril de 1979 provenían de la sierra central. En una segunda instancia, la distribución se descompuso según marcas y modelos. La composición de ambas distribuciones pareció razonable según los dos criterios. Por lo tanto, se emplearon estas poblaciones estimadas como puntos de referencia en la selección de los transportistas que iban a ser entrevistados.

Se encuestó a un total de 116 conductores cuyos camiones transportaban papa de la sierra central y a 64 conductores que transportaban papa de la costa central. De estas encuestas, se eliminó 23 y 16 respectivamente por estar incompletas o por errores metodológicos en su aplicación. Aunque la composición de las dos muestras sobre las que fue realizada la encuesta reflejaba las poblaciones estimadas (Scott 1981: 230-234), las muestras no fueron seleccionadas al azar, sino construidas en base a entrevistas con transportistas dispuestos a participar en el estudio.

### 3.2 ANALISIS DE LOS DATOS DE LOS TRANSPORTISTAS

Al analizar los resultados de la encuesta para estimar el costo y los ingresos del transporte de la papa, se partió de una serie de supuestos simplificados. En primer lugar, se supuso que los camiones a los que se refiere el estudio sólo transportaban papa. Esto se hizo necesario para evitar estimar separadamente los costos y los ingresos de cada producto transportado. En segundo lugar, se supuso que cada camión transportaba una cantidad de papa similar por viaje. En tercer lugar, se supuso que los camiones transportaban papa a Lima desde un mismo lugar. Es decir, que operaban una ruta regular durante el período entre enero y junio en lo que a la sierra central respecta y entre julio y diciembre en el caso de la costa central. En cuarto lugar, se supuso que los fletes fueron establecidos sobre la base del período de la cosecha. En otras palabras, se calculó que los fletes por el transporte de papa a Lima variaron muy poco durante el período de la cosecha en cada subregión. En quinto lugar, se supuso que los costos y los ingresos estimados eran comparables para los diferentes tipos de camiones que operaban dentro de la misma subregión, aunque no para las diferentes subregiones. Los transportistas de la sierra y de la costa no sólo transportaron papa a través de diferentes distancias y condiciones topográficas, sino que sus operaciones se vieron afectadas también en forma diferente por efecto de la inflación.

El procedimiento para sumar los costos y los ingresos por camión se basó originalmente en la estratificación de las dos muestras de acuerdo a tamaños. Sin embargo, el análisis exploratorio computarizado indicó que una división de acuerdo al tipo de combustible resultaba mucho más informativa. Se utilizó cuatro categorías contables para calcular los costos y los ingresos. Estas incluyeron: (a) costos fijos por viaje, (b) costos variables por viaje, (c) costos variables por distancia; y, (d) ingresos por viaje.

Como costos fijos se incluyeron: la depreciación y los intereses, el seguro, los impuestos, los costos de administración (por ejemplo, la teneduría de libros), y las reparaciones mayores. Los costos fijos por viaje se calcularon según la información que proporcionaron los conductores, en base a los viajes que informaron haber hecho durante los seis meses del estudio.

Los costos variables por viaje se definieron como los costos que cambian con la cantidad de papa transportada, aunque

resulten independientes de la distancia recorrida. Estos costos incluyeron: los permisos de embarque, la operación de carga en provincias, la operación de descarga en Lima, el uso de balanzas para camiones en el Mercado Mayorista No. 1, los costos de guardiana, las comisiones de los agentes o la tarifa del enganchador o ambas, y la operación de carga y descarga en los viajes de regreso.

Los costos variables por distancia fueron los que cambiaron según las cantidades de las remesas de papa y las distancias a que fueron transportadas. En el presente estudio, los costos variables por distancia se definieron como los salarios pagados al conductor y a su asistente, el combustible, el aceite y los filtros, las llantas y cámaras, el mantenimiento, el peaje y gastos varios.

Los ingresos por viaje representaron la tarifa por kilo que los transportistas manifestaron haber recibido por transportar la papa a Lima y otro tipo de carga en el viaje de regreso a las provincias. Estas tarifas se multiplicaron con la carga que los conductores de los camiones informaron haber transportado, tanto hacia la capital como desde la capital. Scott (1981: 242-259) explica los supuestos adicionales necesarios para el cálculo de estos costos e ingresos.

## APENDICE DOS

### DATOS SECUNDARIOS Y FUENTES

#### 1. NOTAS GENERALES

Este apéndice presenta los datos secundarios citados a lo largo de este estudio. Los estudios anteriores hacen hincapié, constantemente, en el hecho de que las estadísticas sobre aspectos agrícolas en el Perú adolecen de una variedad de deficiencias, lo cual no significa que los datos registrados en este apéndice presenten una exactitud extraordinaria, sino que tiene más bien, la intención de proporcionar una síntesis de la multitud de estadísticas existentes —oficiales revisadas y extraoficiales— del sector de la papa, así como de sus respectivas fuentes. A continuación se señalan observaciones adicionales sobre estas estadísticas.

#### Las limitaciones de los datos

Por 'limitación de datos' el autor se refiere al hecho de que las estadísticas anteriores acerca de la papa difieren de las cifras más recientes por una o por varias de las siguientes razones:

- La variación de la metodología empleada para medir los mismos datos de remesas de papa blanca al Mercado Mayorista No. 1 de Lima. Por ejemplo, la papa blanca serrana fue contabi-

- lizada de distintas maneras desde fines de la década del 50 hasta principios de la del 70. Una dependencia consideraba que el volumen de cada saco era de 80 kilos mientras que, para la misma época, otra consideraba que el peso era de 100 kilos por saco. Graber (1975) revisó las cifras correspondientes al período 1959-1971, de manera que todas se tabularon sobre la base de sacos de 100 kilos. A partir de 1971, ha variado, aparentemente, la metodología empleada para calcular el peso de estos sacos y, en consecuencia, de las remesas de papa.
- . El grado de desagregación difiere en la presentación de los datos. Usando el mismo ejemplo, para los primeros años, las únicas estadísticas existentes se refieren a las remesas de papa blanca y amarilla, mientras que actualmente se dispone de datos desagregados de remesas de papa blanca, amarilla, de color y 'otras' (Cuadro A.14).
  - . Se han efectuado cambios en el alcance geográfico de las estadísticas. Para algunos años, existe información de remesas de papa blanca por provincias, por departamento y por mes de llegada. Para otros años, sólo existen los totales de las remesas mensuales de papa blanca (Cuadro A.13).
  - . La responsabilidad de recolectar estadísticas sobre la papa ha recaído en una y otra institución oficial. Por ejemplo, en ciertos años, las estadísticas de la papa blanca estuvieron a cargo del SIMAP y en otros a cargo de EMMSA. Más aún, en algunos años, dos o más dependencias tabulaban estas cifras independientemente (obteniendo totales diferentes) mientras que, en otros años, sólo una dependencia se encargó de preparar estas estadísticas.

Considerando estas limitaciones, se hace referencia a estimados alternativos al analizar una tendencia histórica particular con el fin de comprobar si, en efecto, modifican las conclusiones que se establecen. En muchos casos, estos estimados alternativos no alteran apreciablemente la esencia de lo manifestado, modificando los resultados solamente en cierto grado. Sin embargo, para que el lector pueda juzgar la importancia de estas diferencias, los estimados alternativos frecuentemente se citan o se registran en los mismos cuadros.

## **Regiones geográficas**

Varios cuadros presentan datos organizados de acuerdo a regiones o subregiones geográficas. A menos que se indique lo contrario, estas regiones geográficas están conformadas por los siguientes departamentos:

- La región norte comprende a Amazonas, Cajamarca, La Libertad, Lambayeque, Loreto, Piura, San Martín y Tumbes.
- La región central comprende a Ancash, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, Lima, Callao y Pasco.
- La región sur comprende a Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cuzco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna.

Varios cuadros también hacen una distinción entre 'sierra' y 'costa'. En muchos casos, los cuadros se han ceñido simplemente a las definiciones de estas regiones geográficas asumidas implícitamente con los estudios citados. Sin embargo, en ciertos casos, se ofrecen aclaraciones más precisas (Cuadro A.13).

## **2. COMENTARIOS SOBRE ALGUNOS CONJUNTOS DE DATOS ESPECIFICOS**

### **(i) Datos sobre la producción, el área y los rendimientos**

Los datos anuales revisados de la producción, el área y el rendimiento de la papa (Cuadros A.1 - A.3 y A.6) han sido tomados de la tesis de Fano (1983). El lector interesado deberá consultar dicha publicación para hallar información concerniente a la metodología empleada en la generación de esas estadísticas. Se debe señalar, en este caso, sin embargo, que estas estadísticas revisadas difieren considerablemente de los datos publicados anteriormente en Graber (1974) quien también agrupa los datos departamentales de forma ligeramente diferente, en Hopkins (1981) quien usó una metodología diferente para revisar las cifras oficiales, y en los boletines publicados anteriormente por diferentes dependencias gubernamentales. En años recientes, las estadísticas sobre la producción preparadas por la OSEI y por DGC del Ministerio de Agricultura no han sido coincidentes. Las proyecciones sobre la producción están a cargo de la OSPA del ministerio.

## (ii) Datos sobre el consumo y la demanda

Los datos sobre el consumo nacional y regional de la papa (Cuadro A.7 y A.8) se basan en ENCA para 1971-1972 auspiciada por el Ministerio de Economía y Finanzas, en cooperación con el Ministerio de Agricultura. Existen cifras más recientes sobre el consumo de papa en Lima (y ciudades regionales) que fueron generadas a través de pequeñas encuestas urbanas realizadas por el Ministerio de Agricultura (v. MAA-OSEI 1978a) y por el INE (ENAPROM). Estas cifras son diferente entre sí y se derivan a partir de los datos del DGC del Ministerio de Agricultura sobre la producción nacional, el uso de semillas, las pérdidas en la comercialización y el comercio internacional que hasta hace poco eran publicadas en informes anuales de la comercialización (v. MAA-DGC 1979).

La oficina de planificación del Ministerio de Agricultura es el principal organismo responsable de las proyecciones de la demanda de papa.

## (iii) Datos de los precios

Los datos sobre los precios promedio mensuales (Cuadros A.15, A.16, A.18, A.19 y del A.21 al A.25) se basan en cifras publicadas en varios boletines del INE. En cada caso, se trató de utilizar las cifras revisadas de estos boletines. Además, se señalan las discrepancias entre las diferentes series de precios del INE (v. Cuadro A.15).

Los precios de la papa blanca, amarilla y de color correspondientes a gran parte de la década del 70 fueron recogidos por la JURPAL de Lima. Estos precios fueron usados para obtener semanalmente un precio tope controlado u oficial. Estos precios controlados son publicados en los boletines anuales oficiales sobre la comercialización de la papa (v. MA-DGAC 1980). Sin embargo, la JURPAL, fue disuelta en Lima y otras ciudades de provincias en 1978.

Los precios promedio al por mayor en Lima de la papa blanca y la amarilla para los años 1953-1972 y 1956-1972, respectivamente, fueron presentados por Graber (1974: 78-82) tal como fueron preparados por la Dirección General de Producción Agrícola del Ministerio de Agricultura. Las cifras son idénticas a los

datos que ofrece el INE. Teutschner y Tello (1983) citan al 'Ministerio de Agricultura' en un conjunto diferente de precios mensuales al por mayor de la papa blanca en Lima entre 1971-1982, pero no ofrecen referencias más precisas. A principios de 1979, el SIMAP fue reestablecido dentro del Ministerio de Agricultura. Desde entonces, el SIMAP ha recolectado por varios años precios diarios, al por mayor y por menor, de la papa en Lima. Los precios del SIMAP no son siempre similares a los datos del INE.

#### **(iv) Datos sobre las remesas de papa**

Los datos sobre las remesas de papa han estado bajo la responsabilidad de muchas más dependencias que en el caso de otros datos. Es por esta razón quizás que estas cifras presentan las mayores contradicciones. Todas estas cifras (Cuadros A.14, A.17, A.20, A.13), se basan en los datos registrados por el Mercado Mayorista No. 1. Las dependencias del gobierno, que se encargaron de la recolección de datos sobre remesas de papa fueron las siguientes: las oficinas del Departamento de Suministros del Ministerio de Agricultura, en los años 1950; el SIPA — que en un tiempo colaboró con la CONAP y luego con la División de Producción Agrícola — desde fines de la década de 1950 hasta mediados de la de 1960; el SIMAP, entre 1966 y 1973; entre 1974 y 1978, la oficina en Lima del SENAMER y la OSEI del Ministerio de Agricultura; en 1979, nuevamente el SIMAP y, más recientemente, en coordinación con EMMSA.

La otra dificultad en la información sobre remesas de papa, es que, a diferencia de las estadísticas sobre la producción, el consumo y los precios de la papa, estos datos no han sido publicados regularmente desde principios de la década de 1970. Por lo tanto, la información que ofrecemos en estos cuadros representa el mayor esfuerzo de este estudio, en el trabajo continuo de verificación de fuentes, cuyas inconsistencias se señalan y, en la recopilación del conjunto más completo de datos disponibles sobre este tema.

Cuadro A.1 Producción de la papa (000 t) por regiones y a nivel nacional, 1948-1979<sup>1</sup>

Año	Sierra				Costa				Total Nacional
	Norte	Central	Sur	Total <sup>2</sup>	Norte	Central	Sur	Total <sup>2</sup>	
1948	57.6	585.1	621.6	1264.3	0.1	21.0	14.2	35.3	1314.8
1949	81.8	515.0	715.9	1312.7	2.1	26.5	10.7	39.3	1361.1
1950	78.2	741.4	785.4	1605.1	2.0	36.5	11.5	50.1	1665.2
1951	75.3	717.5	770.8	1563.5	1.9	25.9	17.5	45.2	1617.8
1952	90.5	774.3	672.6	1537.4	1.3	39.4	14.4	55.1	1604.9
1953	87.1	797.1	733.2	1617.4	0.7	45.8	9.0	55.5	1690.3
1954	100.1	778.3	821.1	1699.6	0.5	39.4	19.5	59.4	1773.5
1955	105.6	642.0	855.3	1602.9	0.8	56.5	20.5	77.8	1695.2
1956	159.4	517.6	470.6	1147.5	2.5	56.6	19.7	78.9	1236.8
1957	164.4	517.3	513.6	1195.3	4.9	44.4	18.6	67.9	1277.2
1958	178.0	507.3	721.8	1407.1	5.2	45.5	20.2	70.9	1491.9
1959	212.6	474.2	704.7	1391.5	6.3	57.4	17.6	81.3	1485.4
1960	230.2	517.0	537.6	1284.9	2.8	62.8	22.6	88.2	1397.8
1961	261.0	557.3	567.8	1391.1	7.5	65.6	19.8	92.9	1492.3
1962	232.8	547.5	518.3	1298.6	6.3	83.7	15.1	105.0	1416.2
1963	255.2	527.0	529.4	1311.6	6.9	80.6	15.4	102.8	1426.9
1964	259.7	657.5	509.9	1427.1	7.4	84.9	11.9	104.1	1531.1
1965	213.1	726.7	510.1	1449.9	14.5	83.5	20.3	118.4	1568.2
1966	220.7	767.7	398.6	1387.0	3.1	86.8	22.1	112.0	1498.9
1967	219.5	902.0	460.1	1581.6	5.1	98.3	26.8	130.2	1711.7
1968	184.1	839.9	362.1	1386.1	5.0	108.5	26.6	140.1	1526.2
1969	208.8	1066.6	449.7	1725.1	4.0	110.4	15.9	130.3	1855.5
1970	227.7	999.8	508.6	1736.0	3.0	141.8	15.5	160.3	1896.4
1971	249.1	984.0	514.0	1747.2	1.3	118.0	13.5	132.8	1880.0
1972	277.7	801.3	516.6	1595.6	1.3	96.2	12.8	110.3	1713.4
1973	273.4	790.3	507.2	1570.9	1.0	118.1	16.0	135.1	1713.1
1974	268.3	790.0	491.5	1549.8	1.0	146.0	15.5	162.6	1722.4
1975	289.4	692.5	482.6	1464.5	1.0	147.8	20.5	169.3	1639.6
1976	273.4	737.9	488.1	1499.8	0.8	136.9	19.2	156.9	1667.0
1977	268.6	698.2	478.1	1444.9	1.2	150.9	12.8	165.0	1615.6
1978	233.6	729.8	540.3	1503.7	1.6	165.7	18.0	185.3	1695.3
1979	237.7	751.5	539.3	1528.5	1.0	143.5	17.0	161.5	1695.1
Tasas de crecimiento promedio anual (o/o)									
1948/50-1958/60	18.5	-1.9	-0.7	-0.2	24.3	9.7	6.6	9.3	0.1
1958/60-1968/70	0.0	9.4	-3.3	1.9	-1.7	11.8	-0.4	7.9	2.1
1968/70-1977/79	2.1	-2.8	2.0	-0.8	-7.5	3.1	-2.0	2.1	-0.6
1948/50-1977/79	8.3	0.6	-0.9	0.2	-0.2	15.4	1.1	10.7	0.5

1 Las regiones están definidas en el Apéndice Dos. La producción consignada para la sierra y la costa puede no ser igual a los totales nacionales debido a: (a) errores en el redondeo de las cifras, (b) que las cifras regionales no incluyen la pequeña producción de la selva.

2 La suma de las cifras pueden no concordar debido a errores en el redondeo.

Fuente: Fano (1983: 36).

Nota: Los estudios anteriores citan numerosos otros estimados, consultar a Fano (1983).

**Cuadro A.2** Área de papa (000 ha) por regiones y a nivel nacional, 1948-1979 <sup>1</sup>

Año	Sierra				Costa				Total Nacional
	Norte	Central	Sur	Total <sup>2</sup>	Norte	Central	Sur	Total <sup>2</sup>	
1948	10.5	75.7	97.6	183.8	0.0	2.3	1.8	4.3	191.5
1949	15.1	86.2	109.6	210.8	0.4	3.1	1.3	4.9	217.3
1950	14.7	101.5	123.9	240.1	0.4	4.8	1.6	6.8	248.6
1951	14.8	112.2	128.5	255.5	0.4	4.2	1.9	6.5	263.9
1952	15.8	106.1	132.3	254.2	0.4	4.3	1.8	6.4	263.4
1953	15.9	107.0	127.4	250.3	0.2	4.9	1.3	6.4	259.8
1954	17.5	105.1	136.3	259.0	0.0	4.0	2.0	6.1	267.7
1955	18.7	92.1	134.9	245.8	0.2	5.4	2.0	7.6	255.8
1956	25.6	76.1	132.9	234.6	0.5	5.4	2.0	7.9	244.6
1957	29.6	77.7	121.4	228.7	1.0	5.2	1.8	8.1	239.0
1958	29.8	73.5	124.3	227.6	1.1	4.6	2.0	7.7	237.3
1959	34.3	70.0	125.9	230.2	1.0	5.7	1.8	8.6	241.3
1960	37.1	80.3	123.5	240.9	0.4	5.3	3.3	9.0	254.0
1961	36.7	80.4	130.8	247.9	1.1	5.5	2.1	8.6	258.2
1962	35.3	80.9	124.2	240.4	1.1	6.6	1.9	9.6	252.8
1963	38.4	77.0	126.9	242.3	1.2	6.3	1.9	9.4	254.4
1964	36.1	104.8	112.8	253.7	0.9	5.8	1.2	7.8	261.5
1965	32.4	105.2	104.4	242.0	1.5	5.7	1.9	9.1	251.1
1966	28.7	127.2	90.7	246.6	0.5	5.6	2.0	8.1	254.6
1967	30.4	137.5	94.1	262.0	0.7	6.7	2.5	9.9	271.9
1968	25.9	136.1	79.5	241.5	0.6	6.5	2.3	9.3	250.9
1969	28.1	175.7	90.9	294.7	0.5	6.7	1.7	8.8	303.5
1970	27.9	155.8	95.6	279.3	0.2	7.6	1.5	9.3	288.6
1971	32.2	156.8	90.1	279.0	0.1	5.6	1.2	7.0	286.0
1972	37.1	125.4	100.3	262.8	0.1	5.4	1.2	6.7	270.9
1973	36.4	123.7	98.0	258.2	0.1	6.6	1.5	8.2	267.7
1974	35.8	123.5	97.2	256.4	0.1	8.2	1.4	9.7	267.9
1975	38.8	105.6	94.3	238.7	0.1	9.1	1.9	11.0	250.7
1976	37.1	108.8	93.8	239.7	0.1	9.5	1.8	11.3	252.8
1977	38.5	103.9	92.9	235.2	0.1	9.3	1.2	10.6	246.8
1978	33.9	105.5	96.0	235.4	0.1	9.1	1.4	10.7	247.2
1979	32.5	105.9	93.3	231.7	0.1	8.1	1.2	9.4	242.0
<b>Tasas de crecimiento promedio anual (o/o)</b>									
1948/50-1958/60	15.1	-1.5	1.3	1.0	16.7	5.3	5.0	5.8	1.1
1958/60-1968/70	-1.9	10.9	-2.9	1.7	-5.0	3.3	-2.5	0.8	1.5
1968/70-1977/79	3.1	-3.6	0.7	-1.5	-8.3	3.1	-3.1	1.3	-1.4
1948/50-1977/79	5.6	0.7	-0.5	0.4	-2.3	5.5	-0.6	3.2	0.4

1 Las regiones están definidas en el Apéndice Dos. El área de la sierra y la costa puede no ser igual a los totales nacionales debido a: (a) errores en el redondeo de las cifras, (b) que las cifras regionales no incluyen la pequeña producción de la selva.

2 La suma de las cifras puede no concordar debido a errores en el redondeo.

Fuente: Fano (1983: 36).

Nota: Los estudios anteriores citan numerosos otros estudios, consultar a Fano (1983).

**Cuadro A.3 Rendimiento de la papa (t/ha) por regiones y a nivel nacional<sup>1</sup>, 1948-1979<sup>1</sup>**

Año	Sierra				Costa				Total Nacional
	Norte	Central	Sur	Promedio <sup>2</sup>	Norte	Central	Sur	Promedio <sup>2</sup>	
1948	5.5	7.7	6.4	6.9	3.4	8.4	8.1	8.3	6.9
1949	5.4	6.0	6.5	6.2	4.8	8.4	8.0	8.0	6.3
1950	5.3	7.3	6.3	6.7	4.4	7.7	7.2	7.4	6.7
1951	5.1	6.4	6.0	6.1	4.5	6.2	9.1	7.0	6.1
1952	5.7	7.3	5.1	6.0	3.6	9.2	8.1	8.6	6.1
1953	5.5	7.5	5.8	6.5	4.5	9.3	6.9	8.7	6.5
1954	5.7	7.4	6.0	6.6	5.6	10.0	9.6	9.8	6.6
1955	5.6	7.0	6.3	6.5	5.4	10.5	10.1	10.3	6.6
1956	6.2	6.8	3.5	4.9	5.3	10.4	9.9	10.0	5.0
1957	5.6	6.7	4.2	5.2	4.7	8.6	10.2	8.4	5.3
1958	6.0	6.9	5.8	6.2	4.9	9.8	10.0	9.2	6.3
1959	6.2	6.8	5.6	6.0	6.1	10.0	9.6	9.4	6.2
1960	6.2	6.4	4.4	5.3	6.6	12.0	6.8	9.8	5.5
1961	7.2	6.9	4.3	5.6	7.1	12.0	9.6	10.8	5.8
1962	6.6	6.8	4.2	5.4	5.8	12.6	8.0	10.9	5.6
1963	6.6	6.8	4.2	5.4	5.9	12.8	7.9	10.9	5.6
1964	7.2	6.3	4.5	5.6	8.6	14.8	9.9	13.3	5.9
1965	6.6	6.9	4.9	6.0	9.6	14.6	10.5	13.0	6.2
1966	7.7	6.0	4.4	5.6	6.8	15.5	10.8	13.9	5.9
1967	7.2	6.6	4.9	6.0	7.5	14.6	10.8	13.2	6.3
1968	7.1	6.2	4.6	5.7	8.1	16.8	11.8	15.0	6.1
1969	7.4	6.1	4.9	5.9	8.9	16.4	9.6	14.7	6.1
1970	8.2	6.4	5.3	6.2	13.5	18.5	10.7	17.2	6.6
1971	7.7	6.3	5.7	6.3	11.9	20.9	11.2	19.1	6.6
1972	7.5	6.4	5.2	6.1	11.7	18.0	10.3	16.4	6.3
1973	7.5	6.4	5.2	6.1	9.9	17.9	10.9	16.6	6.4
1974	7.5	6.4	5.1	6.0	9.3	17.9	10.8	16.7	6.4
1975	7.5	6.6	5.1	6.1	11.0	16.2	11.3	15.4	6.5
1976	7.4	6.8	5.2	6.3	10.3	14.4	11.0	13.9	6.6
1977	7.0	6.7	5.1	6.1	12.3	16.2	10.7	15.6	6.5
1978	6.9	6.9	5.6	6.4	13.1	18.2	12.5	17.4	6.9
1979	7.3	7.1	5.8	6.6	11.7	17.8	13.8	17.2	7.0
Tasas de crecimiento promedio anual (o/o)									
1948/50-1958/60	1.3	-0.4	-1.7	-1.2	4.0	2.9	1.3	2.0	-1.0
1958/60-1968/70	2.5	-0.7	-0.8	0.2	7.3	6.2	2.2	6.4	0.5
1968/70-1977/79	-0.7	1.3	1.4	0.9	2.4	0.1	1.7	0.8	0.9
1948/50-1977/79	1.1	0.0	-0.5	-0.1	6.7	3.9	2.0	3.8	0.1

1 Las regiones están definidas en el Apéndice Dos.

2 Se ha calculado los rendimientos promedio usando simplemente el área y producción total de cada región.

Fuente: Fano (1983: 37)

Nota: Los estudios anteriores citan un gran número de otros estimados, consultar a Fano (1983).

**Cuadro A.4 Calendario mensual de la producción de papa por departamento**

Departamento		*	Ene.	Feb.	Mar.	Ab.	Mayo	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Norte	Amazonas	A												
		B												
		C												
Cajamarca	A													
	B													
	C													
La Libertad	A													
	B													
	C													
Piura	A													
	B													
	C													
Central	Ancash	A												
		B												
		C												
Huanuco	A													
	B													
	C													
Huancavelica	A													
	B													
	C													
Ica	A													
	B													
	C													
Juno	A													
	B													
	C													
Lima	A													
	B													
	C													
Pasco	A													
	B													
	C													
Sur	Apurimac	A												
		B												
		C												
Arequipa	A													
	B													
	C													
Ayacucho	A													
	B													
	C													
Cuzco	A													
	B													
	C													
Moquegua	A													
	B													
	C													
Puno	A													
	B													
	C													
Tacna	A													
	B													
	C													

\* (A) Producción de papa con alimentación pluvial en la sierra; (B) Producción de papa con riego en la sierra; (C) Producción de papa con riego en la costa.

□ Siembra

■ Cosecha

Fuente: Servicio de Investigación y Promoción Agraria, Ministerio de Agricultura (1961).

**Cuadro A.5 Principales variedades de la papa: Características agronómicas y comerciales**

Nombre	Tipo de Variedad	Ciclo Vegetativo <sup>1</sup>	Rendimiento <sup>2</sup>	Calidad Culinaria	Capacidad de Almacenamiento <sup>3</sup>	Clase Comercial <sup>4</sup>
Antarqui Amarilla	Híbrida	Corto	Muy bueno	Regular	Regular	Blanca
Ccompis	Nativa	Largo	Bajo	Excelente	Buena	Amarilla
Chata Blanca	Nativa	Mediano	Bajo	Muy buena	Buena	--
Cuzco	Nativa	Mediano	Bueno	Muy buena	Buena	Blanca
Huagalina	Híbrida	Corto	Muy bueno	Regular a mala	Buena	Color
Huayro	Nativa	Largo	Bajo	Excelente	Buena	--
Mariva	Nativa	Mediano	Bajo	Excelente	Buena	Huayro
Merpata	Híbrida	Mediano	Muy bueno	Muy buena	Regular	Color
Mi Perú	Híbrida	Mediano	Muy bueno	Buena	Muy buena	--
Molinera	Híbrida	Mediano	Muy bueno	Buena	Muy buena	Color
Renacimiento	Híbrida	Corto	Muy bueno	Buena	Pobre	Blanca
Renovación	Híbrida	Largo	Muy bueno	Buena	Buena	Blanca
Revolución	Híbrida	Largo	Muy bueno	Regular	Muy buena	Blanca/Color <sup>5</sup>
Sapa	Híbrida	Corto	Muy bueno	Muy buena	Muy buena	Color
Shiri	Nativa	Largo	Bajo	Regular	Regular	--
Sipeña	Nativa	Corto	Bajo	--	Para chuño	--
Ticahuasi (mexicana)	Híbrida	Largo	Muy bueno	Muy buena	Buena	--
Tomasa Condemayta	Híbrida	Corto	Muy bueno	Muy mala	Mala	Blanca
Yungay	Híbrida	Mediano	Muy bueno	Muy buena	Regular	Color
	Híbrida	Mediano	Muy bueno	Muy buena	Regular	Blanca

- 1 Largo, más de 150 días; mediano, de 130 a 150 días; corto, menos de 130 días.
- 2 Muy bueno, más de 20 toneladas en las fincas de los agricultores; bueno, de 10 a 20 toneladas en las fincas de los agricultores; bajo, menos de 10 toneladas en las fincas de los agricultores.
- 3 La capacidad de almacenamiento también se refiere a su resistencia durante el transporte.
- 4 Estas clases son las usadas por los mayoristas y minoristas en la categorización de los diferentes grupos de papa.
- 5 Si la oferta es escasa, la variedad Revolución se podrá vender a un precio más alto como papa color.

Fuente: Glrón (1976), revisada con comentarios de Carlos Vise de MA y los Dres. Nelson Estrada y Alan Meréndez del CIP.

Cuadro A.6 Producción de la papa, comercio y utilización, 1955-1981

Año	Producción total (000 t)	Importaciones de harina de papa <sup>1</sup> (000 t)	Oferta total aparente <sup>2</sup> (000 t)	Merma y Pérdidas de Comercialización <sup>3</sup> (000 t)	Semilla <sup>4</sup> (000 t)	Consumo Humano <sup>5</sup> Aparente (000 t)	Disponibilidad per cápita estimada <sup>6</sup> (kg)
1955	1695.2	6.9	1702.1	170.2	306.4	1225.5	142.4
1956	1236.8	8.1	1244.9	124.5	224.1	896.3	101.9
1957	1277.2	9.6	1286.8	128.7	231.6	926.5	103.1
1958	1491.9	10.6	1502.5	150.3	270.4	1081.8	117.8
1959	1485.4	10.2	1495.6	149.6	269.2	1076.8	114.7
1960	1397.8	13.2	1411.0	141.1	254.0	1015.9	105.9
1961	1492.3	12.7	1505.0	150.5	270.9	1083.6	109.4
1962	1416.2	24.6	1430.8	143.1	257.5	1030.2	101.1
1963	1426.9	15.7	1442.6	144.3	259.7	1038.6	99.0
1964	1531.1	17.9	1549.0	154.9	278.8	1115.3	103.3
1965	1568.2	15.2	1583.4	158.3	285.0	1140.1	102.6
1966	1498.9 <sup>7</sup>	12.0	1510.9	151.1	272.0	1087.8	95.2
1967	1711.7 <sup>7</sup>	13.9	1725.6	172.6	310.6	1242.4	105.6
1968	1526.2	9.4	1535.6	153.6	276.4	1105.6	91.4
1969	1855.5	8.3	1863.8	186.4	335.5	1341.9	107.8
1970	1896.4	9.2	1905.6	190.6	343.0	1372.0	108.0
1971	1880.0	7.6	1887.6	188.8	339.8	1359.0	104.0
1972	1713.4	17.9	1731.3	173.1	311.6	1246.6	92.1
1973	1713.1	14.4	1727.5	172.8	310.9	1243.8	89.5
1974	1722.4	0.8	1723.2	172.3	310.2	1240.7	87.1
1975	1639.6	0.0	1639.6	164.0	295.1	1180.5	80.7
1976	1667.0	0.0	1667.0	166.7	300.1	1200.2	80.0
1977	1615.6	0.0	1615.6	161.6	290.8	1163.2	75.6
1978	1695.3	0.0	1695.3	169.5	305.2	1220.6	77.3
1979	1695.1	0.0	1695.1	169.5	305.1	1220.5	75.3
1980	1379.6 <sup>7</sup>	2.0 <sup>7</sup>	1381.6 <sup>7</sup>	138.2 <sup>7</sup>	248.7 <sup>7</sup>	994.7 <sup>7</sup>	59.8 <sup>7</sup>
1981	1678.6 <sup>7</sup>	0.0 <sup>7</sup>	1678.6 <sup>7</sup>	167.9 <sup>7</sup>	302.1 <sup>7</sup>	1208.6 <sup>7</sup>	71.0 <sup>7</sup>

- 1 De 1955-1971 se refiere a las importaciones de harina de papa convertida en un equivalente de la papa natural. Un kilo de harina es igual a 4.75 kilos de papas naturales (Graber 1974: 21). A partir de 1971, se refieren a la importación de papa en estado natural y harina de papa convertida en un equivalente de la papa natural. Estas cifras no consideran las limitadas exportaciones de papa del Perú en los años 1968 y 1969 (Graber 1974), ni las de los años 1971, 1972 y 1978 en el Anuario de Comercio de la FAO Vol. 26 y Vol. 32.
- 2 La oferta total aparente es igual a la producción más las importaciones de harina de papa. De 1955-1971 la oferta total aparente incluye las cantidades pequeñas de importación de semilla (Graber 1974: 21).
- 3 Las pérdidas por merma y de comercialización se estiman que son el 10 o/o de la oferta total comprobable (MA-DGAC 1981c).

- 4 La semilla ha sido estimada (a) restando las pérdidas por merma y de comercialización y (b) multiplicando la oferta neta disponible por .2 (MA-DGAC 1981c).
- 5 El consumo humano aparente es igual a la oferta total aparente menos (a) las pérdidas por merma y de comercialización y (b) semilla. Se entiende que el alimento de ganado y el consumo industrial se puede omitir.
- 6 La disponibilidad per cápita es igual al consumo humano aparente dividido entre la población nacional estimada. La población estimada se basa en los datos del INE (1981) con interpolaciones entre los años censales de acuerdo a las tasas de crecimiento publicadas.
- 7 Estimado provisional

Fuente: Producción (Cuadro A.1). Importaciones de harina de papa, 1955-1971 (Grabner 1974); 1972-1981 (MA-DGAC 1981c). Ver los pies de página anteriores con respecto a otras cifras.

Cuadro A.7 Lugar de residencia, ingreso anual familiar (soles) y consumo per cápita de papa (kg) por tipo y por región, 1971-1972<sup>1</sup>

Lugar de Residencia	Sierra				Costa			
	Ingreso Familiar	Papa Blanca	Papa <sup>2</sup> Otras <sup>2</sup>	Total de Papa	Ingreso Familiar	Papa Blanca	Papas <sup>2</sup> Otras <sup>2</sup>	Total de Papa
Gran Lima								
Bajos ingresos	...	...	...	...	1770	44.8	2.4	47.2
Medianos ingresos	...	...	...	...	5800	41.1	4.9	46.0
Altos ingresos	...	...	...	...	20240	31.9	5.4	37.3
Ciudades grandes <sup>3</sup>								
Norte	...	...	...	...	6180	21.4	12.0	33.4
Central	5690	101.2	6.7	107.9	6780	34.8	5.1	39.9
Sur	5030	47.0	3.2	50.2	6280	30.8	1.6	32.4
Pueblos								
Norte	3940	35.6	31.4	67.0	5220	12.8	8.5	21.3
Central	5040	137.2	5.0	142.2	5960	50.5	2.6	53.1
Sur	2720	79.4	26.5	105.9	5570	51.9	2.2	54.1
Zonas Rurales								
Norte	1790	102.2	5.3	107.5	2950	10.4	12.5	22.9
Central	2530	138.3	2.5	140.8	4010	32.9	0.9	33.8
Sur	1360	170.8	43.8	214.6	3500	44.0	1.4	45.4

1 Agosto 1971 a agosto 1972.

2 El consumo de papa amarilla y chuño fue de menos de un kilo en todas las subregiones, excepto en los pueblos de la sierra sur (26.3 kilos) y las zonas rurales (43.8 kilos)

3 Entre las ciudades grandes, no se incluye a Lima.

Fuente: Ingreso familiar (Amat y León y León 1979); Consumo de la papa (Convenio MEI-MA 1975).

**Cuadro A.8 Composición (o/o) de la dieta y de los gastos en alimentos por región, 1971-1972<sup>1</sup>**

Grupo de alimentos	Sierra		Costa		Perú	
	Dieta	Gastos en Alimentos	Dieta	Gastos en Alimentos	Dieta	Gastos en Alimentos
Tubérculos y cultivos de raíces (papa)	43.5 (32.4)	25.6 (16.4)	13.8 (9.9)	5.8 (4.2)	32.2 (19.3)	17.0 (8.1)
Cereales	25.6	29.1	24.1	20.5	23.9	24.4
Azúcares	4.1	3.2	6.4	3.5	5.0	3.4
Verduras	10.7	9.5	14.9	10.4	12.1	9.8
Frutas y nueces	2.0	1.7	8.9	6.1	5.1	3.6
Carne y pescado (carne)	4.6 (4.0)	16.2 (16.2)	11.8 (7.6)	30.6 (26.9)	8.1 (5.7)	23.6 (22.9)
Huevos	0.3	1.5	0.9	2.4	0.6	2.0
Leche y Derivados	4.4	5.2	11.6	10.1	7.1	6.9
Aceites y granos	0.9	2.7	2.7	4.8	1.7	3.6
Especerías	1.1	0.7	1.2	1.3	1.1	1.0
Bebidas	2.7	4.5	3.7	4.8	3.1	4.7

<sup>1</sup> Agosto 1971 a agosto 1972.

Fuente: ENCA, citado en Quintanilla (1978).

**Nota:** Los totales absolutos correspondientes de la dieta (kilos) son: sierra -394, costa -387; y, Perú-398. Los totales absolutos correspondientes a los gastos de alimentos (soles) son sierra-2925, costa-4896; y, Perú-3903.

**Cuadro A.9 Elasticidad ingreso de la demanda de papa <sup>1</sup>**

No. del Estudio	Año o Base de Datos	Producto	Elasticidad	Residencia/Región
1	1957/1964-1965	Papa	.41	Urbana
		Papa	.50	Rural
		Papa	.52	Costa urbana
		Papa	.50	Costa rural
		Papa	.43	Sierra urbana
		Papa	.50	Sierra rural
		Papa	.49	Perú
2	1964-1965	Tubérculos	.48	Lima
3	n.d.	Papa	.45	Perú
4	n.d.	Papa blanca	.48	Lima
		Papa amarilla	.49	Lima
		Papa blanca	.87	Perú
		Papa amarilla	.87	Perú
5	n.d.	Papa	.47	Perú
6	n.d.	Raíces y tubérculos	.35	Perú
7	1971-1972	Papa	.16	Lima
		Papa	.43	Ciudades grandes
		Papa	1.00	Pueblos
		Papa	1.00	Zonas rurales
8	1971-1972	Papa	.8	Lima (bajos ingresos)
		Papa	-.7	Lima (medianos ingresos)
		Papa	.04	Lima (altos ingresos)
9	1971-1972	Papa	.2 a .7	Bajos ingresos
		Papa	-.02 a .2	Medianos ingresos
		Papa	-.3 a -.1	Altos ingresos
10	n.d.	Papa	-.1	Perú

n.d. = no disponible.

1 En los estudios 1, 2, 4, 7 y 8 se usaron los gastos para el estimado de la elasticidad ingreso; no fue posible obtener información sobre la variable del ingreso en los otros estudios. Los estudios 1, 2 y 6 usaron el patrón funcional de doble logaritmo; el estudio 6 usó una inversa de doble logaritmo y el estudio 9 una de semilogaritmo. En los otros estudios no existía esta información.

Fuente: 1, CONESTCAR (1969); 2, Amat y León (1970); 3, citada en Wood, Jr. (1972); 4, citada en CONAP (1967); 5, citada en Graber (1974); 6, FAO (1971) citada en Quintanilla (1978:26); 7, Amat y León y Curonisy (1981: 107); 8, MAA-OSP, (1980: 33); 9, Apaza (1983: 141); 10, FAO (estadísticas no publicadas).

Cuadro A.10 Índice mensual (1979 = 100) de precios al consumidor en Lima, 1960-79

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	4.61	4.61	4.61	4.58	4.59	4.59	4.63	4.69	4.73	4.78	4.73	4.69
1961	4.77	4.79	4.86	4.92	4.98	4.89	4.92	4.96	5.00	4.97	5.02	5.10
1962	5.16	5.20	5.23	5.25	5.25	5.28	5.29	5.25	5.24	5.29	5.31	5.34
1963	5.43	5.43	5.53	5.53	5.52	5.48	5.54	5.57	5.60	5.68	5.76	5.81
1964	5.90	5.92	5.96	6.01	6.07	6.08	6.12	6.23	6.24	6.25	6.24	6.47
1965	6.64	6.76	6.91	7.13	7.19	7.17	7.20	7.21	7.20	7.29	7.37	7.43
1966	7.48	7.57	7.60	7.65	7.66	7.68	7.79	7.89	7.88	7.95	7.94	8.00
1967	8.01	8.01	8.08	8.12	8.25	8.29	8.33	8.36	8.89	9.12	9.21	9.51
1968	9.66	9.72	9.82	9.90	9.97	10.23	10.36	10.42	10.38	10.40	10.40	10.44
1969	10.48	10.53	10.68	10.85	10.86	10.83	10.82	10.78	10.74	10.80	10.88	11.04
1970	11.11	11.07	11.13	11.18	11.16	11.28	11.30	11.34	11.44	11.53	11.58	11.66
1971	11.71	11.77	11.86	11.88	11.93	11.99	12.18	12.26	12.19	12.29	12.40	12.55
1972	12.62	12.74	13.28	12.91	12.79	12.96	12.88	12.92	13.06	13.14	13.05	13.09
1973	13.21	13.35	13.61	13.74	14.03	14.22	14.36	14.48	14.70	14.76	14.88	14.89
1974	15.16	15.51	15.74	15.98	16.38	16.76	16.89	16.96	17.16	17.18	17.50	17.75
1975	18.24	18.90	19.16	19.55	19.84	20.17	21.16	21.46	21.67	21.88	21.96	22.01
1976	23.53	24.02	24.41	24.57	24.72	24.86	28.27	29.37	30.38	31.07	31.36	31.84
1977	32.97	33.47	34.18	34.71	35.34	37.91	39.00	40.08	40.68	41.11	41.71	42.17
1978	45.32	47.38	48.76	49.94	56.57	59.19	61.49	64.20	67.45	70.12	71.73	73.24
1979	77.45	81.51	85.55	89.76	92.97	95.77	103.02	106.14	110.79	115.20	119.75	122.09

Fuente: INE.

Cuadro A.11 Estimados mensuales del salario promedio diario (soles) en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	40.3	40.7	41.0	41.3	41.7	42.0	42.3	42.7	43.0	43.3	43.6	44.0
1961	44.3	44.6	45.0	45.3	45.6	46.0	46.3	46.7	47.0	47.3	47.7	48.0
1962	48.3	48.6	49.0	49.3	49.6	50.0	50.4	50.8	51.3	51.7	52.1	52.5
1963	52.9	53.3	53.8	54.2	54.6	55.0	55.6	56.2	56.7	57.3	57.9	58.5
1964	59.1	59.7	60.2	60.8	61.4	62.0	62.6	63.2	63.7	64.3	64.9	65.5
1965	66.1	66.7	67.2	67.8	68.4	69.0	69.6	70.2	70.7	71.3	71.9	72.5
1966	73.1	73.7	74.2	74.8	75.4	76.0	76.4	76.8	77.3	77.7	78.1	78.5
1967	78.9	79.3	79.8	80.2	80.6	81.0	82.3	83.5	84.8	86.0	87.3	88.5
1968	89.8	91.0	92.3	93.5	94.8	96.0	97.3	98.5	99.8	101.0	102.3	103.5
1969	104.8	106.0 <sup>2</sup>	106.3	106.5	106.8	107.0 <sup>2</sup>	111.0 <sup>2</sup>	110.7	110.3	110.0 <sup>2</sup>	109.8	109.5
1970	109.3	109.0 <sup>2</sup>	110.5	112.0	113.5	115.0 <sup>2</sup>	114.0 <sup>2</sup>	114.3	114.7	115.0 <sup>2</sup>	116.2	117.4
1971	118.6	119.8	121.0 <sup>2</sup>	122.0	123.0	124.0 <sup>2</sup>	129.7	135.3	141.0 <sup>2</sup>	141.0	141.0	141.0 <sup>2</sup>
1972	143.3	145.7	148.0 <sup>2</sup>	150.0	152.0	154.0 <sup>2</sup>	153.7	153.3	153.0	153.7	154.3	155.0 <sup>2</sup>
1973	161.0	167.0	173.0 <sup>2</sup>	178.3	183.7	189.0 <sup>2</sup>	186.0	183.0	180.0	184.7	189.3	194.0 <sup>2</sup>
1974	198.3	202.7	207.0 <sup>2</sup>	210.7	214.3	218.0 <sup>2</sup>	218.9	219.7	220.6	221.4	222.3	223.1
1975	224.0	224.9	225.7	226.6	227.4	228.3	229.1	230.0 <sup>2</sup>	236.5	243.0 <sup>2</sup>	253.8	264.6
1976	275.4	286.2	297.0 <sup>2</sup>	301.7	306.3	311.0 <sup>2</sup>	326.7	342.3	358.0 <sup>2</sup>	357.8	357.7	357.5
1977	357.3	357.2	357.0 <sup>2</sup>	359.0	361.0	363.0 <sup>2</sup>	371.7	380.3	389.0 <sup>2</sup>	391.3	393.6	396.0 <sup>2</sup>
1978	414.0	432.0	450.0 <sup>2</sup>	472.0	494.0	516.0 <sup>2</sup>	533.7	551.3	569.0 <sup>2</sup>	581.7	594.3	607.0 <sup>2</sup>
1979	645.0	683.0	721.0 <sup>2</sup>	737.0	745.0	753.0 <sup>2</sup>	813.3	873.7	934.0 <sup>2</sup>	979.0	1024.0	1069.0 <sup>2</sup>

1 Lima Metropolitana.

2 Cifra del Ministerio de Trabajo. Ver la nota a continuación.

Fuente: Preparado para este estudio.

Nota: Estos estimados se calcularon usando los estimados de los salarios diarios publicados periódicamente por el Ministerio de Trabajo. Los estimados anuales de 1960 a 1968, se referían supuestamente, a junio. Los estimados posteriores se referían a meses específicos. Se usó la interpolación para producir las cifras mensuales.

Cuadro A.12 Población (000) estimada mensual de Lima, 1960-1979<sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	1704	1712	1719	1727	1735	1742	1750	1758	1766	1774	1781	1789
1961	1797	1805	1813	1821	1830	1838	1846	1854	1862	1871	1879	1887
1962	1896	1904	1913	1921	1930	1938	1947	1956	1964	1973	1982	1991
1963	2000	2008	2017	2026	2035	2044	2054	2063	2072	2081	2090	2100
1964	2109	2118	2128	2137	2147	2156	2166	2175	2185	2194	2205	2215
1965	2224	2234	2244	2254	2264	2274	2284	2295	2305	2315	2325	2336
1966	2346	2357	2367	2378	2388	2399	2409	2420	2431	2442	2453	2464
1967	2475	2486	2497	2508	2519	2530	2541	2553	2564	2575	2587	2598
1968	2610	2622	2633	2645	2657	2669	2680	2692	2704	2716	2728	2741
1969	2753	2765	2777	2790	2802	2815	2827	2840	2852	2865	2878	2891
1970	2903	2916	2929	2942	2956	2969	2982	2995	3008	3022	3035	3049
1971	3062	3076	3090	3103	3117	3131	3145	3159	3173	3187	3201	3216
1972	3230	3244	3258	3273	3289	3303	3313	3323	3333	3343	3353	3363
1973	3374	3384	3394	3405	3415	3425	3436	3446	3457	3467	3478	3488
1974	3499	3510	3520	3531	3542	3553	3563	3574	3585	3596	3607	3618
1975	3629	3640	3651	3662	3674	3684	3696	3707	3718	3729	3741	3753
1976	3764	3775	3787	3798	3810	3822	3833	3845	3857	3868	3880	3892
1977	3904	3916	3928	3940	3952	3964	3976	3988	4000	4012	4024	4037
1978	4049	4061	4074	4086	4099	4111	4124	4136	4150	4151	4174	4196
1979	4199	4212	4225	4239	4251	4254	4276	4290	4303	4315	4329	4343

1 Lima Metropolitana.

Fuente: Preparado para este estudio.

Nota: Estos estimados mensuales se prepararon usando los datos censales de Lima Metropolitana para julio de 1961, junio de 1961, junio de 1972 y julio de 1981, así como también las tasas estimadas de crecimiento para los años intermedios que publica el INE (1981).

Cuadro A.13. Remesas anuales de papa (000 t) a Lima por regiones, 1959-1979<sup>1</sup>

Año	Sierra <sup>2</sup>			Sub-total	Costa <sup>2</sup>			Sub-total	Otro origen	Total
	Norte <sup>3</sup>	Central <sup>4</sup>	Sur <sup>5</sup>		Norte <sup>3</sup>	Central <sup>4</sup>	Sur <sup>5</sup>			
1959	1.2	36.8	0.2	38.2	--	37.5	--	37.5	--	75.7
1960	2.7	36.0	*	38.7	--	39.6	--	39.6	--	78.3
1961	4.4	39.5	*	43.9	--	39.4	--	39.4	--	83.5
1962	3.1	35.8	0.1	39.0	--	39.6	--	39.6	--	78.6
1963	3.0	47.3	0.3	50.3	--	34.1	--	34.1	--	84.7
1964	6.3	75.8	0.7	82.8	--	46.4	--	46.4	--	129.2
1965	10.5	70.1	0.4	81.0	--	47.4	--	47.4	--	128.4
1966	30.6	49.9	0.9	81.3	--	46.6	--	46.6	--	127.9
1967	24.1	65.9	1.2	91.3	--	59.4	--	59.4	--	150.7
1968	12.9	63.4	0.4	76.6	--	67.2	--	67.2	--	143.9
1969	20.4	71.9	3.0	95.3	--	70.2	--	70.2	--	165.5
1970	22.9	79.0	4.2	106.1	--	85.6	--	85.6	--	191.7
1971	10.9 <sup>6</sup>	123.4	2.4	135.8	--	106.2	--	106.2	--	242.0 <sup>6</sup>
1972	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1973	2.5	92.9	3.2	98.6	--	85.2	--	85.2	0.0	183.7 <sup>7</sup>
1974	0.2	45.8	1.5	47.5	0.0	96.9	--	96.9	0.2	144.6 <sup>7</sup>
1974	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1976	3.5	119.5 <sup>8</sup>	5.0	127.9	4.1	128.0	0.2	132.3	4.4	264.6
1977	6.4 <sup>8</sup>	94.6 <sup>8</sup>	2.4 <sup>8</sup>	103.5 <sup>8</sup>	1.7 <sup>8</sup>	106.7 <sup>8</sup>	0.4 <sup>8</sup>	108.8 <sup>8</sup>	0.2 <sup>8</sup>	212.5 <sup>8</sup>
1978	2.8	137.3	4.6	142.7	1.6	151.8	1.7	155.1	0.6	296.9
1979	7.3	139.6	5.8	152.7	1.3	120.4	1.8	123.5	0.7	277.0

\* Menos de 100 toneladas.

n.d. = no disponible.

- 1 Las regiones se definen en el Apéndice 2.
- 2 Los datos de los años 1959-1970 incluyen a la papa blanca y amarilla solamente; los de 1971-1979 incluyen todos los tipos de papa.
- 3 Los datos de la sierra norte para los años 1959-1970 incluyen a Ancash, Cajamarca, La Libertad, Lambayeque y Piura, y los datos disponibles para la costa norte indican que no se remitieron papas a Lima en ese período. Los datos de la sierra norte para los años 1971-1979 también incluyen a Loreto y San Martín; y los de la costa norte, a Lambayeque, Piura y Trujillo (los datos de julio-diciembre son sólo para la costa norte).
- 4 Los datos de la sierra central para los años 1959-1970 incluyen a Junín, Huancavelica, Huánuco, Lima (sólo las provincias de Canta y Huarochirí) y Pasco. Los de la costa central incluyen a Ica y Lima (con excepción de las provincias incluidas en la sierra central). Los datos de la sierra central para 1971-1979 incluyen, además de los departamentos ya mencionados, a Ancash (con excepción de las provincias de Casma y Santa) y los de la costa central incluyen también a Casma y Santa.

- 5 Los datos disponibles de la costa sur para los años 1959-1970 indican que no se remitieron papas a Lima. La sierra sur incluye a Apurímac, Cuzco, Ayacucho y Arequipa (sólo las provincias de Caylloma y Arequipa). Los datos de la costa sur para los años 1971-1979 incluyen a Arequipa (con excepción de Caylloma y Arequipa) y la sierra sur incluye los mismos departamentos del período anterior antes mencionado.
- 6 Se incluye papa reembarcada de Lima a provincias.
- 7 Datos disponibles para los siguientes meses: enero, mayo, junio, julio, agosto, setiembre, octubre y noviembre.
- 8 Datos para todos los meses con excepción de abril.

Fuente: 1959-1970 (Graber 1973); 1971 (EMMSA); 1973 (SIMAP); 1974-1979 (Administración del Mercado Mayorista No. 1).

Cuadro A.14 Remesas anuales de papa (000 t) a Lima según tipo, 1951-1982<sup>1</sup>

Año	Tipo de papa <sup>2</sup>			Total <sup>4</sup>
	Blanca	Amarilla	Otro <sup>3</sup>	
1951	37.9	0.8	n.d.	38.7
1952	47.7	1.4	n.d.	49.0
1953	54.1	0.7	n.d.	54.8
1954	48.1	4.3	n.d.	52.4
1955	60.9	2.9	n.d.	63.8
1956	65.2	2.5	n.d.	67.8
1957	68.1	1.9	n.d.	69.9
1958	73.2	2.4	n.d.	75.6
1959	73.1	2.6	n.d.	75.7
1960	75.9	2.4	n.d.	78.3
1961	81.1	2.4	n.d.	83.5
1962	77.1	1.5	n.d.	78.6
1963	83.0	1.8	n.d.	84.7
1964	124.7	4.5	n.d.	129.2
1965	126.1	2.3	n.d.	128.4
1966	126.7	1.2	n.d.	127.9
1967	149.5	1.2	n.d.	150.7
1968	142.7	1.2	n.d.	143.9
1969	162.5	3.0	n.d.	165.5
1970	187.1	4.6	n.d.	191.7
1971	190.9	8.9	27.0	226.3 <sup>5</sup>
1972	99.6	14.1	46.7	160.5 <sup>6</sup>
1973	101.3	11.0	68.6	180.9
1974	130.4	8.4	76.4	220.4
1975	94.7	16.2	110.9	221.5

(continúa)

(continuación)

Año	Tipo de papa <sup>2</sup>			Total <sup>4</sup>
	Blanca	Amarilla	Otro <sup>3</sup>	
1976	133.4	8.9	121.5	264.0
1977	90.8	10.0	133.1	233.9
1978	142.3	8.8	145.8	297.1
1979	161.6	6.2	107.9	276.4
1980	151.9	7.9	83.2	244.9
1981	194.2	7.2	78.9	280.1
1982	191.0	7.1	80.4	278.4

n.d. = no disponible

- 1 Las cifras citadas no siempre son idénticas a las citadas en otros estudios por una serie de razones. Por ejemplo, durante la década de 1950 y de 1960, diferentes dependencias asignaron diferentes pesos promedio a los sacos de papa provenientes de la sierra que ingresaban al Mercado Mayorista; consultar Graber (1974: 36, 69). Aunque las cifras que aquí se consignan parecen muy razonables, se encuentran otras estadísticas en Sánchez (1960: 7) para 1959-1960; en Shepherd *et al.* (1969: 11) para 1958-1968 sólo para la papa blanca; en CONAP (1967: 173, 191-192) para 1957-1965; en Flores *et al.* (1980: 71) para 1971-1977 sólo para los totales de papa; Teutscher y Tello (1983) para 1971-1982 sólo para papa blanca; y en EMMSA para 1973-1974 y 1977-1979.
- 2 Antes de 1971 la papa descargada en el Mercado Mayorista No. 1 era clasificada como 'blanca' o 'amarilla'. Según Graber (1974:36) las remesas de papa 'otro' como, por ejemplo, las variedades de color como la Mariva, eran pequeñas y se incluían en la clasificación de papa 'blanca'. A partir de 1971, la papa se clasifica como 'blanca', 'amarilla' o 'color' y, ocasionalmente, como 'chancho' y 'otros'. Estas dos últimas categorías se refieren generalmente a la papa de calidad inferior, es decir, las muy pequeñas o dañadas que algunas veces se usan como alimento animal.
- 3 Graber (1974) sostiene que el incremento en las remesas de papa clasificada como 'otras' en 1971 y 1972 se debió, en parte, a un refinamiento de las estadísticas; y, en parte, a la preferencia de los agricultores por las variedades de color que tienen controles de precios menos rigurosos.
- 4 La suma de los diferentes tipos de papa puede no concordar con el total indicado debido a errores en el redondeo de cifras. Estos totales pueden diferir ligeramente de los totales de los Cuadros A.17 y A.20 debido a errores en el redondeo de las cifras.
- 5 Las cifras para 1971 no incluyen, respectivamente, 12,800 toneladas de papa blanca, 1,400 toneladas de papa amarilla y 1,500 toneladas de papa de color que fueron despachadas a través del Mercado Mayorista No. 1 de Lima a otros lugares fuera de Lima (Graber 1973).
- 6 Las cifras para 1972 no incluyen la papa despachada a través del Mercado Mayorista No. 1 de Lima, ni la importación de 13,000 toneladas de papa vendida mayormente en Lima.

Fuente: Todas las variedades, 1951-1958 (Sánchez 1960: 7), 1959 (Graber 1974: 36); papa blanca y amarilla solamente, 1960-1979 (Cuadros A.17 y A.20, respectivamente), 1980-1982 (EMMSA); papa otras, 1973 (SIMAP), 1974-1975, 1980-1982 (EMMSA), 1976-1979 (Administración del Mercado Mayorista No. 1).

Cuadro A.15 Precios promedio mensuales al por mayor (soles/kg) de la papa blanca en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	2.15	1.93	1.67	1.61	1.65	1.91	2.38	1.96	1.61	1.74	1.69	1.67
1961	2.18	2.07	2.00	1.97	1.88	1.85	2.07	1.57	1.26	1.12	1.14	1.28
1962	2.17	2.04	1.87	1.49	1.51	1.53	1.88	1.87	1.47	1.59	1.91	2.62
1963	3.17	2.94	2.42	1.84	1.62	1.73	1.74	1.77	2.08	2.22	2.18	2.23
1964	2.51	2.19	2.07	2.11	1.97	1.83	1.84	1.86	1.71	1.42	1.33	1.84
1965	2.01	2.12	2.57	2.36	2.22	2.10	2.23	2.31	2.35	2.50	2.75	3.63
1966	3.31	3.74	3.50	3.48	3.50	3.41	4.12	4.46	3.64	3.45	3.07	2.92
1967	2.85	3.02	2.72	2.58	2.54	2.41	2.65	2.63	1.96	1.55	1.45	2.47
1968	2.80	2.99	3.09	2.96	2.99	3.14	3.52	3.44	2.40	2.24	2.70	3.34
1969	4.06	4.54	4.42	4.01	4.00	3.50	3.35	3.11	2.98	2.77	3.33	3.79
1970	5.17	3.64	3.04	2.86	3.00	3.28	3.07	3.03	2.35	1.95	1.60	1.69
1971	2.04	2.08	2.27	2.43	2.85	2.89	2.80	2.73	2.52	2.49	2.85	3.62
1972	4.15	4.28	4.30	4.00	3.70	4.20	4.16	4.15	4.12	4.11	4.17	4.13
1973	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40
1974	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40	4.40

(continúa)

(continuación)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1975	4.40	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20	6.20
1976	6.85	7.90	6.55	8.20	7.85	7.50	8.75	8.50	8.50	8.50	8.90	9.35
1977	12.36	14.12	13.77	12.52	12.22	12.47	14.30	16.94	18.57	16.00	15.47	14.11
1978	8.88	10.63	10.43	12.35	11.72	11.72	11.72	11.72	12.00	14.50	14.50	16.00
1979	25.50	27.00	29.00	29.15	29.65	30.00	31.75	30.33	25.00	25.00	25.00	53.00

1 Los precios de la 'papa blanca criolla' han sido tomados de los registros 'Fórmula B' del INE. Estos precios difieren de los de Teutscher y Tello (1983) especialmente para 1972, y de 1977 a 1979. Los precios del INE fueron usados para este estudio porque generalmente se considera que son los más confiables y resulta imposible ubicar la fuente original de otros precios.

Fuente: 1960-1972 (Junio) (Graber 1974); 1972 (Julio)-79 (INE).

Nota: Los registros del INE también consignan los precios mayoristas de la 'papa blanca' en la 'Hoja de Trabajo, Base 1960' para el periodo de enero de 1973 a noviembre de 1977. Se reproducen estos últimos precios a continuación para mayor claridad.

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1973	5.65	4.75	4.75	4.40	5.35	6.85	8.05	8.05	5.05	4.25	3.65	3.40
1974	3.65	4.15	4.65	4.90	5.50	5.95	5.55	4.20	4.10	3.75	3.80	5.85
1975	7.35	9.25	9.65	8.50	7.00	7.20	6.45	5.55	5.00	4.65	4.10	4.25
1976	7.50	8.00	8.20	8.00	7.50	7.50	8.75	6.34	6.95	7.44	7.88	8.33
1977	12.36	14.12	13.77	13.44	13.20	12.47	12.35	12.35	12.50	16.00	16.30	..

Cuadro A.16 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) de la papa blanca en Lima, 1960-1979<sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	2.40	2.45	2.25	2.10	2.30	2.30	2.60	2.60	2.10	2.10	2.00	2.05
1961	2.56 <sup>2</sup>	2.61	2.47	2.50	2.45	2.24	2.39	2.24	2.07	2.01	2.14	2.99
1962	2.65 <sup>2</sup>	2.78	2.81	2.29	2.23	2.22	2.32	2.52	2.43	1.88 <sup>2</sup>	2.18 <sup>2</sup>	2.87
1963	4.06	3.69	3.46	2.58	2.34	2.26	2.25	2.27	2.52	2.70	2.91	2.98
1964	2.99 <sup>2</sup>	2.05	2.47	2.55	2.45	2.37	2.32	2.64 <sup>2</sup>	2.10 <sup>2</sup>	1.71	1.73	2.24
1965	2.71	2.73	3.02	2.84	2.78	2.70	2.61	2.71	2.70	3.30	3.41	4.47
1966	4.30	4.35 <sup>2</sup>	4.36	4.17	4.21	4.14	4.71	5.43	3.97	4.03	4.09	3.95
1967	3.54	2.85 <sup>2</sup>	3.62	3.33	3.26	3.12	3.25	3.25	2.35 <sup>2</sup>	2.12	1.92	3.06
1968	3.44	3.61	3.87	3.71	3.74	3.81	4.07	4.18	3.11	2.89	3.29	3.76
1969	5.17	5.57	5.48	5.29	4.85	4.32	4.14	4.10	4.15	3.87	4.09	4.27
1970	5.87	4.24	4.04	4.06	4.09	4.05	4.04	4.04	4.03	3.76	3.30	3.24
1971	3.72	3.89	3.94	3.98	4.01	3.99	4.00	3.99	3.96	3.95	3.99	4.08
1972	5.51	5.56	6.94	5.42	4.38	5.59	4.82	4.71	4.66	4.63	4.49	4.63
1973	5.33	5.63	6.22	6.08	6.56	6.35	8.40	6.53	6.84	5.46	5.27	5.14
1974	5.01	5.16	5.42	5.69	5.52	6.21	6.22	5.51	5.25	5.12	5.13	5.41
1975	12.53	13.68	14.19	10.93	10.11	9.57	9.09	7.82	7.21	7.05	7.14	7.22
1976	8.34	9.37	9.61	9.44	9.28	8.87	9.94	9.34	9.31	9.49	9.72	10.00
1977	18.65	17.81	17.68	16.19	15.51	15.52	17.64	22.72	23.21	21.48	20.31	16.10
1978	15.62	16.95	16.62	16.41	18.66	20.18	20.97	21.68	20.22	18.10	17.97	19.95
1979	33.95	34.75	34.33	35.23	35.23	35.23	36.99	36.61	35.71	37.21	59.00	64.36

1 Se puede encontrar otras estimaciones para los años de 1971 a 1979 en MA-DGAC (1981c). Sin embargo, estos parecen ser precios regulados u oficiales y no precios reales, consultar MAA-DGC (1980).

2 Este precio fue tomado de Graber (1974); difiere de los precios publicados en INE de la siguiente manera: en 1961 - ene. 2.30; en 1962 - ene. 2.95; oct. 2.40; nov. no hay datos, en 1964 - ene. 3.19, ago. 2.49; set. 2.22, en 1967 - feb. 3.05, set. 2.55.

Fuente: INE.

Cuadro A.17 Remesas (t) mensuales de papa blanca a Lima, 1960-1979<sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	5602	5359	6048	5788	6477	5327	5437	7290	7368	7565	7058	6584
1961	5969	6372	6371	5964	6521	6724	6742	6821	7072	8017	7598	6957
1962	5886	5377	5284	6158	5493	5723	5953	6892	8621	8120	7123	6481
1963	4866	4962	7366	6977	7277	7319	7577	7306	7532	8084	7161	6532
1964	6172	7321	10824	11249	11377	10612	11208	10531	10393	12172	11617	11195
1965	9617	8650	10367	11022	10122	9341	10065	10961	11942	13070	11009	9914
1966	9560	8817	10739	11515	11950	12375	11773	4242	7461	12984	12771	12534
1967	12029	11489	13413	11858	10854	10749	12497	12556	14652	15441	12920	11050
1968	9775	9455	10440	11330	11625	10802	10231	12481	14127	16775	13579	12069
1969	12769	11305	11208	13444	12257	13361	14181	14593	15740	17143	14053	12488
1970	7959	12905	15639	14213	15845	13720	14147	16220	16773	20398	19444	19788
1971	15936	14039	14053	15800	16638	17535	14996	15560	16885	17379	17295	14761
1972	13244	9944	6333	9454	10290	8365	6622	6283	6752	6954	8227	7122
1973	5485	5342	6891	6515	7165	4231	4427	6646	11437	14739	15093	13372
1974	9027	8651	10710	10751	10878	6655	9710	12292	12570	16403	14689	8080
1975	2802	1070	2937	2510	3993	4488	7895	12580	14249	17236	13538	11388
1976	12147	9441	11728	11716	11337	12155	13487	11754	11532	11538	8801	7715
1977	4222	4106	7045	8782	9499	8430	6914	6779	8149	8494	9193	9150
1978	8410	8714	10450	11133	11305	9511	11440	14594	14765	14567	13873	13509
1979	11210	10054	12549	13266	13935	11249	13402	17921	18163	15807	12515	11561

1 Varios estudios han publicado datos sobre las remesas mensuales de papa blanca a Lima (consultar a CONAP 1967, Shepherd *et al.* 1969, Fort 1982, Teutscher y Tello 1983). Las cifras que se consignan son consideradas como las más confiables. Ver la nota.

Fuente: 1960-1971 (Graber 1973); 1973 (SIMAP); 1972-1979 (Administración del Mercado Mayorista No. 1).

Nota: Los datos mensuales anteriormente consignados son idénticos a los datos de EMMSA para los años siguientes, 1971 (excepto setiembre), 1972, 1974 (excepto enero y junio), 1975-1979.

Cuadro A.18 Precios promedio mensuales al por mayor (soles/kg) de la papa amarilla en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	2.77	2.78	2.87	2.70	2.96	2.54	2.88	2.99	3.16	3.11	3.68	3.15
1961	3.14	3.58	2.97	3.21	2.65	2.72	2.89	2.60	2.84	3.26	3.71	3.82
1962	3.51	2.67	3.22	3.02	2.96	3.08	3.18	3.49	3.96	3.93	3.93	3.44
1963	3.50	3.31	3.25	3.22	3.17	2.96	3.14	3.03	3.05	3.61	3.45	3.23
1964	3.23	3.05	3.05	3.10	2.93	2.88	2.82	2.85	2.92	2.94	2.89	3.27
1965	4.01	3.23	3.58	3.45	3.39	3.19	3.31	3.60	5.35	5.96	5.01	4.34
1966	4.36	4.15	4.08	4.15	5.03	5.55	5.48	5.01	4.69	5.36	5.27	4.48
1967	3.87	4.05	4.51	4.26	3.62	3.93	4.25	5.08	5.76	5.14	4.66	4.84
1968	5.16	4.97	4.96	4.48	4.68	4.76	5.53	6.50	6.44	6.67	5.82	4.94
1969	4.59	5.15	5.13	5.06	5.16	4.93	4.74	4.98	5.11	5.42	6.05	6.26
1970	7.13	5.77	5.44	5.30	5.17	5.19	5.32	5.84	5.86	5.81	5.65	5.73
1971	5.93	5.30	5.20	5.40	5.32	5.11	5.75	5.65	5.05	5.05	4.68	4.93
1972	5.65	5.78	6.00	6.10	5.80	6.15	6.44	6.39	6.12	6.04	5.77	5.52
1973	6.30	6.40	6.50	6.40	6.25	6.25	7.00	7.00	7.00	6.85	6.65	6.00
1974	5.85	6.00	6.40	6.40	6.40	6.45	6.60	6.60	6.70	6.95	6.90	7.15
1975	8.40	9.00	9.40	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	11.00
1976	11.50	12.00	12.00	12.00	12.25	12.00	13.00	13.00	13.00	16.00	16.00	15.75
1977	16.40	17.49	17.26	16.15	15.54	15.77	16.16	18.30	20.14	22.83	21.18	17.70
1978	14.59	14.26	15.55	19.34	16.76	16.76	16.76	16.76	17.00	17.00	17.00	23.00
1979	31.50	33.50	35.00	38.25	31.85	38.00	40.75	51.33	79.25	79.25	79.25	75.00

1 Los precios de 1973 a 1979 inclusive fueron tomados de los registros 'Fórmula B' del INE.

Fuente: 1960-1972 (junio) (Graber 1974); 1972 (julio) - 1979, (INE).

Cuadro A.19 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) de la papa amarilla en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	3.60	3.60 <sup>2</sup>	3.60	3.45	3.60	3.35	3.60	3.60	3.85	3.85	4.50	3.80
1961	3.45 <sup>2</sup>	3.52 <sup>2</sup>	3.66	3.92	3.53	3.43	3.45	3.35 <sup>2</sup>	3.55 <sup>2</sup>	3.61 <sup>2</sup>	4.68	4.73
1962	4.23	3.80 <sup>2</sup>	3.71	3.96	3.79	3.84	4.31 <sup>2</sup>	4.31	4.61	4.90	4.92	4.35
1963	4.36 <sup>2</sup>	4.18	4.08	3.98	3.84	3.75	3.71	3.69	3.87	4.56	4.65	4.20 <sup>2</sup>
1964	4.07	3.94	3.85	3.75	3.58	3.54	3.52	3.50	3.53	3.52	3.55	3.78 <sup>2</sup>
1965	4.56	3.91	4.46	3.24	4.19	4.14	4.13	4.31	5.90	7.14	6.39	5.17
1966	5.27	5.07	5.15	5.09	5.69	6.13	6.20	6.17	5.17	4.97	5.76	5.47
1967	5.25	5.68	5.81	5.48	4.91	4.87	5.22	5.94	6.16	6.19	6.45	6.12
1968	6.24	6.21	6.24	6.19	5.87	5.87	6.07	7.23	6.71	7.15	7.51	6.93
1969	6.07	6.37	7.10	6.0 <sup>1</sup>	6.25	6.13	5.74	5.97	6.69	6.59	6.71	7.35
1970	8.90	7.31	6.53	6.72	6.45	6.58	6.63	6.70	7.09	7.15	6.70	7.13
1971	7.41	7.08	6.86	7.00	6.73	6.53	6.62	7.05	6.65	6.52	6.79	6.86
1972	7.35	7.47	8.49	7.74	7.01	7.12	6.99	7.17	7.55	8.62	7.95	8.18
1973	8.08	8.40	8.56	8.13	7.98	8.13	8.73	9.16	10.19	8.95	8.41	7.62
1974	7.56	7.63	8.09	8.26	8.43	8.49	8.82	9.11	9.19	9.26	9.51	9.49
1975	10.67	11.57	13.03	14.65	14.20	12.45	12.79	13.64	13.99	15.04	14.58	13.40
1976	13.61	13.35	13.56	13.60	13.45	13.33	14.11	14.48	16.24	22.60	19.89	18.69
1977	22.70	22.91	23.14	22.45	21.40	20.55	20.88	24.99	28.54	29.82	30.17	28.83
1978	26.96	26.51	27.29	29.56	30.68	32.34	31.72	34.71	34.65	36.19	39.18	39.27
1979	44.64	47.47	46.41	50.63	52.27	50.65	54.05	60.61	103.85	116.75	134.63	127.93

1 MA-DGAC: Papa (1981c) ofrece otros estimados para los años de 1971 a 1979. Sin embargo, estos precios parecen ser regulados u oficiales y no precios reales, consultar MAA-DGC (1980).

2 Este precio fue tomado de Graber (1974), difiere de los precios publicados en 1966 en el boletín mensual del INE de la siguiente manera: 1961-ene. 3.25, feb. 4.19, ago. 3.64, set. 3.94, oct. 4.05; 1962-feb. 3.77, jul. 3.81; 1963-ene. 4.86; 1964-dic. 3.78.

Fuente: INE.

Cuadro A.20 Remesas (t) mensuales de papa amarilla a Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	291	254	243	384	369	281	130	61	97	100	39	158
1961	486	236	271	370	215	197	231	79	75	98	5	109
1962	153	172	196	149	162	169	164	58	58	43	93	120
1963	136	142	286	178	203	95	73	127	129	111	119	166
1964	356	206	535	441	663	416	518	321	296	329	228	231
1965	74	178	253	304	351	357	224	108	82	156	72	115
1966	55	61	69	234	124	90	85	79	98	87	137	82
1967	52	43	51	87	83	73	92	64	52	161	179	257
1968	43	35	42	55	52	46	147	104	84	160	177	254
1969	207	169	203	229	216	191	371	261	211	248	276	396
1970	231	188	226	422	399	352	446	314	254	484	538	771
1971	742	460	652	522	682	666	637	635	903	705	1110	1225
1972	1204	863	1518	1343	891	1311	1264	863	448	715	1496	2214
1973	1070	826	888	872	1055	933	756	522	408	735	1372	1608
1974	959	757	679	589	674	510	530	319	297	815	1108	1191
1975	909	1357	1711	2998	1988	1696	1948	577	429	522	790	1270
1976	1245	873	591	805	674	766	683	479	288	495	849	1172
1977	1219	926	739	648	694	634	867	1009	527	729	707	1267
1978	1151	730	680	608	654	558	588	747	555	720	894	948
1979	724	441	335	498	609	514	608	707	258	289	536	682

1 Estas cifras se basan en los sacos de papa descargados en el Mercado Mayorista No. 1 de Lima. En los últimos veinte años, varias dependencias gubernamentales han emitido estimados de las remesas de papa amarilla a Lima. Ver introducción al Apéndice Dos.

Fuente: 1960-1966 (CONAP 1967); 1967-1970 (estimado basado en Graber 1974); 1971 (Gramer 1973); 1972, 1974-1979 (Administración del Mercado Mayorista No. 1); 1973 (SIMAP).

Cuadro A.21 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) del camote en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	0.90	0.85	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	1.00	1.10	1.25 <sup>2</sup>
1961	1.20 <sup>2</sup>	1.15 <sup>2</sup>	1.17	1.19	1.16	0.95	1.17	1.45	1.22	1.29 <sup>2</sup>	1.39	1.36
1962	1.30 <sup>2</sup>	0.81	0.69	0.66	0.66	0.65	0.63	0.87	0.95	1.03	1.10	1.28
1963	1.17	1.08	0.99	0.98	1.14	1.08	1.15	1.21	1.39	1.50	1.24	1.21
1964	1.08	0.91	0.85	0.83	0.80	0.80	0.80	0.98	0.97	1.08	1.04	1.16
1965	1.24	1.05	1.09	1.07	1.09	1.40	1.33	1.37	1.20	1.37	1.29	1.48
1966	1.42	1.43	1.30	1.17	1.23	1.18	1.18	1.42	1.43	1.62	1.52	1.62
1967	1.58	1.46	1.44	1.38	1.29	1.24	1.18	1.13	1.16	1.46	1.69	1.82
1968	1.89	2.04	1.90	1.85	1.88	1.99	2.79	3.33	3.88	4.24	3.91	3.35
1969	3.07	2.46	1.55	1.55	1.52	1.40	1.31	1.49	1.53	1.53	1.53	1.53
1970	1.72	1.65	1.66	1.56	1.43	1.45	1.46	1.45	1.91	2.20	2.32	2.35
1971	2.45	2.57	2.57	2.41	2.28	2.12	1.98	1.84	2.01	2.57	2.67	2.75
1972	2.92	3.20	3.02	2.64	2.57	2.63	2.70	2.74	2.94	3.30	3.34	3.05
1973	2.95	2.95	2.63	2.44	2.56	2.37	2.45	2.47	2.47	2.49	3.01	3.24
1974	3.76	3.77	4.05	3.97	4.10	4.12	4.18	4.62	4.74	5.01	5.51	5.48
1975	5.64	5.87	5.80	5.84	5.57	5.12	4.56	4.60	4.50	4.68	4.89	5.42
1975	5.78	5.93	5.64	6.05	6.15	6.14	6.21	6.14	6.41	7.09	8.55	9.94
1977	11.67	11.18	10.67	10.07	9.23	8.88	8.96	9.00	8.90	9.04	9.46	9.67
1978	10.03	10.22	10.07	9.93	10.29	11.60	12.11	14.01	17.26	19.71	22.71	23.57
1979	25.65	25.76	25.30	24.62	24.64	25.78	25.83	25.13	23.52	22.64	25.44	25.67

<sup>1</sup> Los precios se refieren al camote amarillo en 1960-1972 y al camote en todos los demás años.

<sup>2</sup> Este precio es un primer estimado; difiere del que aparece posteriormente en los boletines mensuales de 1966 de la siguiente manera: 1960-dic. 1.20; 1961-ene. 1.19; feb. 0.81, oct. 1.40; 1962-ene. 1.13.

Fuente: INE

**Cuadro A.22 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) de la yuca en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>**

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	2.80	2.35	2.45	2.25	2.25	2.25	1.80	1.80	1.90	2.30	2.25	2.15
1961	2.25	1.96 <sup>2</sup>	1.75	1.83	1.82	1.82 <sup>2</sup>	1.87	2.01	2.27	2.29	2.40	2.28
1962	2.33	2.26 <sup>2</sup>	2.32	2.37	2.33	2.31	2.21	2.21	2.21	2.27	2.23	2.29
1963	2.40	2.41	2.57	2.60	2.64	2.42	2.39	2.38	2.47	2.49	2.50	2.45
1964	2.41	2.27	2.04	1.94	1.89	1.82	2.00	2.07	2.07	2.07	2.06	2.11
1965	2.18	2.12	2.17	2.42	2.62	2.71	2.72	2.67	2.81	3.04	3.05	3.27
1966	3.33	3.76	4.20	4.14	3.98	3.54	3.52	3.79	3.88	3.94	3.94	3.88
1967	3.89	3.78	3.85	3.60	3.62	3.58	3.27	3.03	2.78	2.97	2.24	2.71
1968	2.64	2.69	2.85	2.86	3.02	3.27	3.51	3.70	4.05	4.58	4.75	4.86
1969	5.22	5.84	6.59	6.94	6.38	5.79	5.20	5.28	5.36	5.48	5.78	5.94
1970	6.22	6.02	5.76	5.43	4.82	4.49	4.36	4.32	4.19	4.28	3.89	3.90
1971	4.19	4.37	4.35	4.11	3.89	3.75	3.87	3.90	3.53	3.97	4.54	4.58
1972	4.27	4.39	5.86	5.39	5.15	5.36	5.08	5.07	5.27	5.37	5.47	5.69
1973	5.85	5.88	6.19	6.34	6.30	6.13	6.15	6.05	5.98	5.87	5.62	5.19
1974	5.11	4.86	6.03	5.57	5.19	5.65	5.28	5.55	5.63	5.83	6.03	6.22
1975	8.49	8.69	10.24	10.10	9.97	9.52	9.45	10.11	10.40	10.31	10.91	10.76
1976	11.13	10.97	11.14	10.71	11.14	10.81	10.67	10.67	11.15	11.05	11.08	10.98
1977	13.32	13.13	13.26	13.12	12.89	12.81	13.51	13.92	15.10	16.05	17.48	16.58
1978	16.74	16.24	16.22	16.33	18.12	18.25	18.23	19.31	20.68	24.26	27.67	28.94
1979	34.12	36.48	36.64	39.66	39.86	39.95	41.08	42.17	45.93	63.70	77.97	77.97

1 Los precios de 1961 a 1965, y de 1977 a 1979, se refieren a la yuca blanca y los de los demás años, a la yuca.

2 Este precio es un primer estimado; difiere del que aparece posteriormente en los boletines mensuales de 1966 de la siguiente manera: 1961-ene. 2.78, feb. 1.73, jun. 1.85, oct. 2.36; 1962-feb. 2.20.

Fuente: INE.

Cuadro A.23 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) del arroz en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30
1961	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30
1962	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30
1963	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30
1964	3.80	4.12	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.27	4.21
1965	4.20	4.20	4.20	4.30	4.29	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30
1966	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30 <sup>2</sup>
1967	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30	4.30	4.30 <sup>2</sup>	4.30
1968	6.50	6.98	7.47	7.95	7.95	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1969	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1970	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1971	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1972	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1973	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80	8.80
1974	10.08	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60	10.60
1975	11.86	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30	13.30
1976	15.19	16.50	16.50	16.50	16.50	16.50	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
1977	20.00	20.00	23.50	23.50	23.50	25.75	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
1978	31.25	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	37.00	37.00	39.50	39.50	39.50	39.52
1979	48.00	48.00	59.00	59.00	59.02	59.03	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00

1 Los precios de 1961-1965 y de 1968-1970 son para el arroz; los de 1966 y 1967 para el arroz nacional, y los de los demás años para el arroz corriente.

2 Aparece en blanco en el boletín de enero 1967 y como 4.30 en el boletín de diciembre de 1966.

Fuente: INE.

Cuadro A.24 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) del pollo en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	35.00	35.00	35.00	35.00	34.00	34.00	34.00	34.00	36.00	36.00	35.00	35.00
1961	35.00 <sup>2</sup>	34.39 <sup>2</sup>	33.80	33.82	33.50	34.02	34.03 <sup>2</sup>	34.31	34.86	34.74 <sup>2</sup>	34.63	34.68
1962	34.75	34.50	34.52	34.83	34.71	34.83	34.77	34.69	34.70	34.70	34.74	34.64
1963	34.52	34.59	34.58	34.68	34.65	34.50	34.81	34.80	34.93	34.75	34.79	34.73
1964	34.86	35.00	35.16	35.08	35.25	35.16	35.62	36.92	37.28	37.40	38.36	39.24
1965	39.83	40.37	40.31	39.53	39.71	39.18	39.47	39.30 <sup>2</sup>	39.13	38.95	39.09	39.23
1966	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67
1967	38.67	38.67	38.67	38.67	38.67	39.00	39.00	39.00	39.00	43.00	43.17	43.75
1968	43.83	43.50	44.25	44.25	44.50	44.25	44.33	44.17	44.50	44.42	44.00	44.17
1969	44.42	46.33	41.17	50.42	50.58	49.33	48.67	48.67	48.67	48.83	50.00	51.25
1970	54.96	56.03	55.69	55.50	53.13	51.63	52.05	52.25	52.44	55.78	56.77	58.24
1971	60.17	60.91	60.69	61.43	61.96	62.10	64.71	67.63	64.89	65.28	66.94	66.19
1972	66.83	67.22	68.85	69.84	69.91	69.81	59.44	69.73	68.84	68.34	67.35	68.72
1973	42.86	43.99	46.59	47.17	53.20	53.47	55.71	56.40	56.37	57.38	57.72	59.40
1974	57.20	58.40	57.72	58.88	59.63	60.49	59.74	60.91	61.70	63.01	63.96	64.14
1975	69.91	72.86	74.88	75.29	77.81	78.47	80.89	82.93	81.26	81.04	81.63	82.51
1976	93.16	93.91	92.84	90.48	80.83	69.91	99.98	97.28	99.41	104.91	107.90	117.07
1977	119.64	118.33	120.54	120.69	119.67	113.47	123.82	146.90	148.38	150.31	150.02	157.25
1978	177.22	185.41	175.00	169.88	181.22	188.14	207.87	232.47	268.02	294.41	299.56	306.17
1979	324.38	332.83	318.42	324.39	326.77	367.62	437.75	483.79	500.70	360.00	436.20	428.83

1 Los precios de 1970-1972 se refieren a la carne de gallina; y los de 1973-1979, al pollo.

2 Este precio es un primer estimado; difiere del precio que aparece posteriormente en los boletines mensuales de 1966 de la siguiente manera: 1961-ene. 34.78, feb. 34.16, jul. 34.09, oct. 34.61; 1965-ago. 39.00.

Fuente: INE.

Cuadro A.25 Precios promedio mensuales al por menor (soles/kg) de los fideos en Lima, 1960-1979 <sup>1</sup>

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1960	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	5.40	6.00
1961	6.00	5.60 <sup>2</sup>	5.22	5.22	5.23	5.23	5.22	5.23	5.22	5.22	5.21	5.23
1962	5.24	5.22	5.21	5.20	5.22	5.21	5.20	5.20	5.20	5.20	5.63	5.65
1963	5.63	5.62	5.64	5.65	5.61	5.64	5.64	5.64	5.65	5.65	6.11	6.21
1964	6.20	6.22	6.50	6.61	6.61	6.62	6.60	6.63	6.63	6.63	6.63	6.62
1965	6.60	6.64 <sub>3</sub>	6.64	6.63	6.64	6.63	6.63	6.64 <sub>1</sub>	6.59	6.62	6.63	6.61
1966	6.63	6.60 <sub>3</sub>	6.63 <sub>3</sub>	7.10	7.08 <sub>3</sub>	7.15 <sub>3</sub>	7.15	7.15	7.16 <sub>3</sub>	7.19	7.19 <sub>3</sub>	7.17 <sub>3</sub>
1967	7.10	7.05 <sup>4</sup>	7.03 <sup>4</sup>	7.10	7.10 <sup>4</sup>	7.13 <sup>4</sup>	7.20	7.20	7.94 <sup>4</sup>	9.00	9.03 <sup>4</sup>	9.17
1968	9.50	9.70	9.70	9.70	9.70	9.72	9.72	9.72	9.72	9.83	9.83	9.83
1969	9.83	9.82	9.82	9.82	9.82	9.82	9.82	9.78	9.77	9.77	9.77	9.77
1970	9.77	9.77	9.80	9.80	9.80	9.82	9.82	9.82	9.82	9.82	9.83	9.83
1971	9.83	9.83	9.87	9.87	9.87	9.87	9.87	9.87	9.87	9.95	10.11	10.21
1972	10.26	10.31	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33	10.33
1973	10.87	11.01	10.73	10.89	10.92	10.93	10.95	11.01	11.05	11.07	11.07	11.08
1974	11.35	14.39	14.56	14.56	14.77	15.07	15.48	15.49	15.49	15.49	15.49	15.50
1975	16.70	18.28	18.22	18.32	18.50	18.56	18.56	18.48	18.40	18.31	18.41	18.38
1976	19.83	21.06	21.10	21.05	21.14	21.12	24.96	26.69	27.02	27.01	27.01	27.01
1977	27.00	28.37	29.61	29.61	29.61	34.06	35.70	32.61	32.67	32.72	32.71	32.71
1978	40.60	47.76	47.67	47.67	69.50	71.49	74.46	74.42	74.45	74.45	74.45	74.45
1979	74.61	94.26	95.11	95.36	95.37	95.38	128.27	128.27	128.27	128.27	128.27	128.27

1 Los precios de 1960, 1968-1979 se refieren a los fideos; y, los de los demás años a los fideos a granel.

2 No aparecen datos en los primeros boletines; reemplazado con el estimado para este estudio. Los boletines posteriores señalan un precio de 5.21.

3 No aparecen datos en el boletín de enero 1967; los precios que se consignan son los que se publican en el boletín de diciembre de 1966.

4 No aparecen datos en los boletines del INE; reemplazados con los estimados calculados para este estudio.

Fuente: INE.

## BIBLIOGRAFIA

- Acevedo, Nelly. 1976. Estudios de comercialización en el proyecto Cajamarca-La Libertad (mimeo). Convenio Ministerio de Agricultura - Fundación Ford - Fundación para el Desarrollo Nacional. Cajamarca.
- Alarcón, Jorge. 1980. Muestreo de unidades agrícolas a través de puntos fijados aleatoriamente. Tesis (Ing. Estadístico). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Alvarez, Elena. 1980. Política agraria y estancamiento de la agricultura, 1969-1977. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- Amat y León, Carlos. 1970. Análisis de las variables de la demanda en el Perú. Tesis (Bachiller). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Amat y León, Carlos y Héctor León. 1979. Estructura y niveles de ingreso familiar en el Perú. Universidad del Pacífico. Lima.
- Amat y León, Carlos y Dante Curonisy. 1981. La Alimentación en el Perú. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima.
- Anónimo. 1978. El caso de la papa. *Actualidad Económica del Perú*, No. 10. Lima.

- , 1981. II encuentro de productores de papa. *Sur*, boletín informativo agrario. Junio. IV (39). Centro Las Casas. Cuzco.
- , 1983. Crisis y carez de alimentos: el caso de la papa. *Sur*, boletín informativo agrario. Octubre. VI (67). Centro Las Casas. Cuzco.
- Antúnez de Mayolo, Santiago. 1981. La nutrición en el antiguo Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Lima.
- Apaza, Jorge. 1983. Análisis econométrico de funciones de consumo de carne y papas en el Perú. Tesis (Ing. Economista). Universidad Nacional Técnica del Altiplano. Puno.
- Appleby, Gordon. 1976. The role of urban food needs in regional development, Puno, Peru. *En*: Smith, C. (ed.), Regional Analysis. Vol. I y II. Academic Press. New York.
- Auroi, Claude y Percy Vilca. 1984a. Eficiencia técnica y económica en la producción de semilla de papa. Comparación entre grupos de semilleristas de la sierra central del Perú, en base a una encuesta de visita única (mimeo). CIP/INIPA/COTESU. Lima.
- , 1984b. Aspectos sobre producción, distribución y manejo de semilla de papa en el departamento de Cajamarca (mimeo). CIP/INIPA/COTESU. Lima.
- Babb, Florence. 1982. Economic crisis and the assault on marketers in Peru. Working Papers on Women in International Development. Working Paper No. 6. Michigan State University. East Lansing.
- Bada, Carlos. 1982. Estudio de oferta y demanda de papa en la zona de promoción agropecuaria de Huancayo (mimeo). Centro de Investigación y Promoción Agropecuaria XII (CIPA XII). Huancayo.

- Bannock, Graham, R.E. Baxter y Ray Rees. 1972. *The Penguin dictionary of economics*. Penguin Reference Books. Middlesex.
- Barkley, O. 1967. *Potato marketing in Peru* (mimeo). USAID.
- Bateman, D.I. 1976. *Agricultural marketing: A review of the literature of marketing theory and of selected applications*. *Journal of Agricultural Economics*, 27 (2).
- Benavides, Marisela. 1981. *Aspectos socio-económicos de la producción de papa en la unidad campesina (Valle del Mantaro)*. Tesis (Bachiller). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Benavides, Marisela y Douglas Horton. 1979. *La perspectiva del consumo de la papa seca en Lima, Perú* (mimeo). Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Benavides, Marisela, Jorge Recharte y Robert Rhoades. 1982. *Informe preliminar sobre el almacenamiento tradicional de papa en el Perú* (manuscrito no publicado). Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Benavides, Marisela y Robert Rhoades. 1983. *Socioeconomic conditions, food habits, and formulated food programs in the pueblos jóvenes of Lima, Peru: A preliminar study* (manuscrito no publicado). International Potato Center. Lima.
- Breña, Angel. 1980. *Costos de producción de papa semilla en el Valle del Mantaro. Informe de bachiller (Economía)*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo.
- Bromley, R.J. 1974. *Interregional marketing and alternative reform strategies in Ecuador*. *European Journal of Marketing*, 8 (3).
- Bromley, R.J. y Richard Symanski. 1974. *Marketplace trade in Latin America*. *Latin American Research Review*, 9 (3).

- Bustamante & Williams y Asociados. 1972. Gran mercado mayorista de Lima. Ministerio de Vivienda. Lima.
- Caballero, José María. 1980. Agricultura, reforma agraria y pobreza campesina. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- , 1981. Economía agraria de la sierra peruana. Antes de la reforma agraria de 1969. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- , 1982. La situación del campesinado andino y las decisiones de política económica. *En*: Lajo, M. et al. (ed.), Agricultura y alimentación. Bases de un nuevo enfoque. Pontificia Universidad Católica. Lima.
- , 1984. Agriculture and the peasantry under industrialization pressures: lessons from the Peruvian experience. *Latin American Research Review*, 19(2).
- Campos, Roberto. 1979. Desarrollo de plagas y enfermedades en el cultivo de papa del Valle de Cañete en la campaña 1978. Boletín No. 1-79-DEF-INIA. Estación experimental de Cañete. Lima.
- Castillo, Marlene. 1976. Examen de la agricultura del valle de Cañete. Taller de Estudios Andinos. Lima.
- II Censo Nacional Agropecuario. 1975. Oficina Nacional de Estadísticas y Censos. (Resultados definitivos del II Censo Nacional Agropecuario, del 4 al 24 de setiembre de 1972). Lima.
- Cleaves, Peter y Martin Scurrah. 1980. Agriculture, bureaucracy and the military government in Peru. Cornell University Press. Ithaca.
- Christiansen, Jorge. 1967. El cultivo de la papa en el Perú. Ed. Jurídica. Lima.

- Claverías, Ricardo. 1979. El capital comercial y la caracterización de la zona andina. *Crítica Andina* No. 3. Instituto de Estudios Sociales. Cuzco.
- Cleaves, Peter y Martin Scurrah. 1980. Agriculture, bureaucracy and the military government in Peru. Cornell University Press. Ithaca.
- Collazos, Carlos et al. 1960. La alimentación y el estado de nutrición en el Perú. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. Lima.
- Corporación Nacional de Abastecimientos del Perú (CONAP). 1967. Estudio de mercado. Primera parte: mercado de alimentos de Lima. División de Organización de la Comercialización. Lima.
- Convenio de Cooperación Técnica, Estadística y Cartográfica Universidad Nacional Agraria - Ministerio de Agricultura (CONESTCAR). 1969. Peru: Long term projections of demand for and supply of selected agricultural commodities through 1980. Jerusalem.
- Convenio Ministerio de Economía y Finanzas - Ministerio de Alimentación (Convenio MEF-MA). 1975. Consumo familiar y per cápita de 54 productos alimenticios relacionados por áreas, regiones y zonas del Perú, 1971-1972 (mimeo). Lima.
- Córdova Egocheaga, Jorge. 1979. El transporte de la papa en las zonas centrales de la costa y sierra del Perú. Borrador de tesis (MS). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Cotlear, Daniel. 1984. Productividad agrícola y aprendizaje en el minifundio serrano del Perú. Informe de investigaciones presentado a ECIEL en el Proyecto "Productividad y aprendizaje en el medio rural en América Latina". Lima.

- Creed de Kanashiro, Hilary. 1982. El consumo de alimentos en grupos urbanos de bajos ingresos. *En: Lajo, M. et al. (ed.), Agricultura y Alimentación. Bases de un nuevo enfoque.* Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Crosby, Martha. 1981. La papa en la bibliografía peruana de 1965 a 1980. Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Cuba, Luis. 1983. Estudio de canales, costos y márgenes de comercialización (mimeo). Centro de Investigación y Promoción Agropecuaria XIV (CIPA XIV). Cuzco.
- De Janvry, Alain y Carmen Deere. 1979. A conceptual framework for the empirical analysis of peasants. *American Journal of Agricultural Economics*, 61 (4).
- Devaux, Andre, Luis Quintanilla, y Marisela Benavides. 1980. Resultados de los ensayos del proyecto de optimización de la productividad, Cañete – Campaña 1979 (mimeo). Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Díaz, Enrique. 1980. La política de precios en el Perú. El caso de los bienes agrícolas (1969-77). Tesis (Bachiller). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Dobyns, Henry, Paul Doughty y Harold Lasswell. 1971. Peasants, power and applied social change. Sage Publications. Beverly Hills/London.
- Dolorier, Augusto. 1975. El mercado mayorista de papas en Lima. Tesis (Bachiller). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Dwyer, G. y C. Lindsay. 1984. Robert Giffen and the Irish potato. *The American Economic Review*, 74(1).

- Eastman, Clyde. 1977. Technological change and food production: general perspectives and the specific case of potato (mimeo). Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Egoavil, Mario. 1976. Campesinos y capitalistas en la comercialización de la papa. Tesis (Bachiller). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- , 1984. Sistemas de almacenamiento de papa en la comunidad campesina de Palca - Perú (manuscrito no publicado) Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Esculíes Larrabure, Oscar, Marcial Rubio Correa y Verónica González del Castillo. 1977. Comercialización de alimentos. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO). Lima.
- Fano, Hugo. 1983. Cambio tecnológico y tendencias de la producción de papa en la región central del Perú. Tesis (Economía). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Food and Agricultural Organization (FAO). Production year-book. Various Years. Rome.
- , 1977. Provisional food balance sheets. Rome.
- Fernández, Angel. 1976. Proyecto: Infraestructura para la comercialización del producto alimenticio papa (informe preliminar). Empresa Pública de Servicios Agropecuarios. Lima.
- Fernández Baca, Edwin. 1978. Diagnóstico de comercialización de la papa en la ciudad del Cuzco. Tesis (Ing. Agrónomo). Universidad Nacional San Antonio Abad del Cuzco. Cuzco.
- Ferroni, Marco. 1976. Toward a food policy for Latin America's urban areas: Lima as a case study. Cornell International Agriculture Mimeograph. No. 50. Cornell University. Ithaca.

- , 1979. The urban bias of Peruvian food policy: consequences and alternatives. Ph. D. thesis. Cornell University. Ithaca.
- , 1982. La alimentación del campesinado andino: mitos y realidad. *En*: Lajo, M. et al. (ed.), *Agricultura y alimentación. Bases de un nuevo enfoque*. Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Figuerola, Adolfo. 1979. Política de precios agropecuarios e ingresos rurales en el Perú. *Allpanchts*, Vol. XIII, No. 14. Instituto de Pastoral Andina (IPA). Cuzco.
- Flores, Otto, Carlos Samaniego, Eduardo Grillo y Arnaldo Rondón. 1980. Política de abastecimiento de alimentos y cambio tecnológico: el caso de la papa en el Perú. Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). Lima.
- Fonseca, César. 1972. La economía vertical y la economía de mercado en las comunidades campesinas del Perú. *En*: Murra, J. (ed.), *Visita a la provincia de León de Huánuco por Iñigo Ortiz de Zúñiga*, Tomo II. Universidad Nacional Hermilio Valdizán. Huánuco.
- Fonseca, César y Enrique Mayer. 1976. Sistemas agrarios y ecología en la cuenca del río Cañete (mimeo). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Fort, Ricardo. 1982. Comercialización de papa consumo y semilla en el Perú. Programa de investigación en papa. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Franco, Efraín, Douglas Horton y Francois Tardieu. 1979. Producción y utilización de la papa en el Valle del Mantaro - Perú. Documento de trabajo No. 1979-1. Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Franco, Efraín, Cecilia Moreno y Jorge Alarcón. 1983. Producción y utilización de la papa en la región del Cuzco. Documento de Trabajo 1983-2. Centro Internacional de la Papa. Lima.

- Franco, Efraín, Percy Vilca y Vidal Niño. 1983. Producción, distribución y uso de semilla de papa (Costa central, Sierra central y dpto. de Cuzco). Anexos. CIP/INIFA/COTESU. Lima.
- Geng, Ramón. 1979. Rol de la mujer en el comercio minorista de productos agropecuarios alimenticios en Lima. FAO/SIDA. Lima.
- Girón, Guillermo. 1976. Estudio básico de la papa en el Perú (borrador). Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Gómez, Vilma. 1985. Economía campesina, tecnología y productividad, caso del Valle del Mantaro. UNA/CIID. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Graber, Eric. 1973. Notes on the Lima Potato Wholesale Sector (manuscrito no publicado). Instituto de Investigaciones Socio-económicas. Lima.
- . 1974. Potato supply, demand and marketing in central Perú. USAID/Iowa Mission. Lima.
- Harriss, Bárbara. 1981. Transitional trade and rural development. Vikas Publishing House. New Delhi.
- Harrison, Kelly, Donald Henley, Harold Riley y James Shaffer. 1974. Improving food marketing systems in developing countries: experiences from Latin America. Research Report No. 6, Latin American Studies Center. Michigan State University. East Lansing.
- Haudry, Robert. 1978. El crédito agropecuario en el Perú 1966-1976. Tesis (Bachiller). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Heredia, Homero. 1980. Las centrales de empresas campesinas deben comercializar sus productos. *Mensajero Agrícola* No. 197: 18-21. Perú.
- Hopkins, Raúl. 1981. Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana 1944-1969. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

Horton, Douglas. 1981. A plea for the potato. *Ceres*, Vol. 14 (1). FAO Review on Agriculture and Development. Rome.

-----, 1984. Social scientists as agricultural researchers: Lessons from the Mantaro Valley Project, Peru. International Development Research Centre (IDRC). Ottawa.

Horton, Douglas, Francois Tardieu, Marisela Benavides, Luis Tomassini y Primo Accatino. 1980. Tecnología de la producción de papa en el Valle del Mantaro, Perú. Documento de trabajo No. 1980-1. Centro Internacional de la Papa. Lima.

Instituto Nacional de Estadística (INE). 1981. Algunas características de la población. Resultados provisionales del censo del 12 de julio de 1981. Boletín Especial No. 6. Dirección General de Demografía. Lima.

International Development Service (IDS). 1954. The agricultural and economic development of the Mantaro region of Peru. New York.

International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) 1975. Peru: Agricultural sector survey. Vol. I y II. Report No. 549 a-PE. Latin American and Caribbean Regional Office. Washington, D.C.

-----, 1981. An economic review of the agricultural sector of Peru. Latin America and the Caribbean Regional Office. Washington, D.C.

-----, 1981a. Peru major development policy issues and recommendations. Latin America and Caribbean Regional Office. Washington D.C.

International Potato Center (CIP). 1982. World potato facts. International Potato Center. Lima.

Iowa Mission to Peru-USAID. 1967. Peruvian macro-economic and agricultural prospects and strategy, 1967-1972. Economic

- study No. 3. Iowa University Mission to Peru in cooperation with the Agency for International Development. Lima.
- Jones, Jeffrey. 1985. El papel de los intermediarios en la producción de papa en Cochabamba, Bolivia: Aspectos financieros de su participación en la producción. *En*: Scott, G. y G. Costello (ed.), Taller sobre comercialización interna de alimentos en América Latina. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID). Ottawa.
- Lafosse, Roger. 1983. Términos de intercambio de la agricultura en la década del 70. El caso de los productores de papa en el Valle del Mantaro. Tesis (Bachiller). Universidad del Pacífico. Lima.
- Lajo, Manuel. 1980. Efectos del agribusiness transnacional sobre el desarrollo agrícola y alimentario. *Mondes en Développement*, 31-32 (433-458), 1980. Institut de Sciences Mathématiques et Économiques Appliquées. Paris.
- , 1982. Agroindustria transnacional: estancamiento y dependencia alimentaria en el Perú. *En*: Lajo, M. et al. (ed.), Agricultura y alimentación. Bases de un nuevo enfoque. Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Lehmann, David. 1982. Andean societies and the theory of peasant economy. *En*: Lehmann, D. (ed.), Ecology and exchange in the Andes. Cambridge.
- Liberatto, A. 1983. Estudios de canales, costos y márgenes de comercialización de papa en Huánuco (mimeo). Centro de Investigación y Promoción Agropecuaria XI (CIPA XI). Huánuco.
- Long, Norman. 1977. An introduction to the sociology of rural development. Ed. Tavistock Publications. London.
- Maletta, Héctor. 1980. Cambio en el Perú rural desde 1950. *En*: Amat y León, C. et al. (ed.), Realidad del campo peruano des-

- pués de la reforma agraria. Centro de Investigación y Capacitación. Editora Ital Perú. Lima.
- Maletta, Héctor y Jesús Foronda. 1980. La acumulación de capital en la agricultura peruana. Universidad del Pacífico. Lima.
- Manzaneda, Vicente. 1984. Estructura y eficiencia económica de la comercialización de papa consumo en el Perú. Borrador de Tesis (MS). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Martínez, Daniel y Armando Tealdo. 1982. El agro peruano 1970-1980. Análisis y perspectivas. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. Lima.
- Mathia, Gene, Lizardo de las Casas Moya y Gonzalo Silva Santisteban. 1965. A cost analysis of trucking services in Peru. North Carolina. Mission to Peru/Ministry of Agriculture. Lima.
- Mayer, Enrique. 1974a. El trueque y los mercados en el imperio incaico. *En*: Mayer, E et al. (ed.), Los campesinos y el mercado. Pontificia Universidad Católica. Lima.
- , 1974b. Reciprocity, self-sufficiency and market relations in a contemporary community in the central Andes of Peru. Latin American Studies Program Dissertation. Series No. 72 Cornell University Press. Ithaca.
- , 1979. Land use in the Andes: ecology and agriculture in the Mantaro Valley of Peru with special reference to potatoes. Centro Internacional de la Papa. Lima.
- Medina, Edilberto, Armando Cobián y Hugo Torres. 1974. Estudio sobre estructura y comportamiento de los mercados mayoristas No. 1 y No. 2 de Lima. Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). Lima.
- Mendoza, Gilberto. 1980. Compendio de mercadeo de productos agropecuarios. Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). San José.

**Merino Reyna, Amador.** 1982. La comercialización de los productos agropecuarios y la participación del estado. *En: Lajo, M, et al. (ed.), Agricultura y alimentación. Bases de un nuevo enfoque.* Pontificia Universidad Católica. Lima.

**Metcalf, David.** 1969. The economics of agriculture. Penguin Modern Economics Texts. Middlesex.

**Ministerio de Agricultura - Servicio de Investigación y Promoción Agraria (MA-SIPA).** 1961. Calendario Agrícola. Lima.

**Ministerio de Agricultura y Alimentación (MAA).** 1976. Análisis y proyección de la demanda de los principales productos agropecuarios. Lima.

**Ministerio de Agricultura y Alimentación - Oficina Sectorial de Estadística e Informática (MAA-OSEI).** 1978a. Estructura y costo real de producción agrícola por estratos de productores nucleados en el sistema de producción agropecuaria. Boletín Estadístico No. 6-78. Lima.

-----, 1978b. Consumo, gasto y nutrición en las principales ciudades del país, 1976-1977. Lima.

**Ministerio de Agricultura y Alimentación - Dirección General de Comercialización (MAA-DGC).** 1979. Programa de abastecimiento: Papa. Lima.

-----, 1980. Programa de abastecimiento: Papa. Lima.

**Ministerio de Agricultura y Alimentación-Oficina Sectorial de Planificación (MAA-OSP).** 1980. Proyección de la demanda de los principales productos agropecuarios. Método y aplicación. Lima.

-----, 1980a. Análisis del consumo y de la nutrición en Lima Metropolitana. Lima.

**Ministerio de Agricultura - Dirección General de Agroindustria y Comercialización (MA-DGAC). 1981a. Programa de abastecimiento: Arroz. Lima.**

-----, 1981b. Programa de abastecimiento: Hortalizas. Lima.

-----, 1981c. Programa de abastecimiento: Papa. Lima.

**Ministerio de Agricultura - Dirección General de Agricultura y Ganadería (MA-DGAG). 1982. Lineamientos de política en relación a la investigación, producción, comercialización e industrialización de la papa. Lima.**

**Ministerio de Agricultura - Oficina Sectorial de Estadística (MA-OSE). 1981. Boletín estadístico de la producción agropecuaria 1980. Lima.**

-----, 1982. Boletín estadístico de la producción agropecuaria 1981. Lima.

**Ministerio de Agricultura - Instituto Nacional de Investigación y Promoción Agropecuaria (MA-INIPA). 1983. Estudio de mercado de la papa en el Perú (manuscrito no publicado). Sección de Desarrollo Rural y Comercialización. Lima.**

**Miranda, Aurelio. 1969. Evaluación económica de algunos aspectos del mercado de papa para Lima. Tesis (MS). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.**

**Monares, Anfbal. 1979. Agro-economic evaluation of highland seed in the Cañete valley, Peru. Working Paper 1979-3. International Potato Center. Lima.**

-----, 1981. The potato seed system in the Andean region: the case of Peru. Ph. D. thesis. Cornell University. Ithaca.

**Ndimira, P. y A. Christensen. 1983. Contribution a la connaissance de la production, la consommation et la commercialisation de la pomme de terre au Burundi. (Mémoire, U.B.). Bujumbura.**

- Ninahuamán, G.D. 1972. Optimización económica de seis insumos en la producción de la papa en las provincias de Huancayo, Concepción y Jauja. Tesis (Bachiller). Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo.
- Neco, Hildebrando, L. Vilcherrez, y J. Pozada. 1978. Análisis de la comercialización de la papa, *Solanum tuberosum*, en zona de alimentación II Chiclayo. Tesis (Ing. Agrónomo). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.
- O'Phelan, Ethel. 1984. Formación de precios: el caso de la papa en el mercado limeño. Borrador de Tesis (MS). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Orcohuarancca, Américo. 1982. Estudio de canales, costos y márgenes de comercialización (mimeo). Centro de Investigación y Promoción Agropecuaria XIII (CIPA XIII). Ayacucho.
- Orden, David, Duty Green, Terry Roe y Edward Schuh. 1982. Policies affecting the food and agricultural sector in Peru, 1970-1982: an evaluation and recommendations. Report prepared for USAID mission. Lima.
- Parillón, Cutberto, Eliane Karp-Toledo, Jerry Leonard, Frank Araujo, Marie Louise Hancel y David Franklin. 1983. Un análisis de la situación alimentaria - nutricional en el Perú. Sigma One Corporation - North Carolina.
- Patch, Richard. 1967. La parada, Lima's market. West Coast South America Series. 14 (1-3). American University Field staff. New York.
- . 1973. La parada, un estudio de clases y asimilación. Mosca Azul Editores. Lima.
- Perea, Julio. 1973. Análisis de precios en productos agrícolas, caso: tubérculos. Estudio No. 19. Misión Iowa. Lima.

- Poats, Susan. 1983. Beyond the farmer: Potato consumption in the tropics. *En*. Hooker, W. (ed.), *Research for the potato in the year 2000*. International Potato Center. Lima.
- Pontoni, Alberto. 1982. Economía campesina y desarrollo regional en la sierra norte del Perú. Tesis (MS). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- Portocarrero, Gonzalo y Matilde Uribe. 1979. Notas sobre el precio relativo de la papa. *Allpanchis*, vol. XIII, No. 14, Instituto Pastoral Andina (IPA). Cuzco.
- Quintanilla, Luis. 1978. Estudio econométrico de funciones de consumo de papa y carnes en la zona norte del Perú. Tesis (MS). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Quiroz, Víctor. 1983. Canales, costos y márgenes de comercialización de papa (borrador). Centro de Investigación y Promoción Agropecuaria XV (CIPA XV). Puno.
- Rhoades, Robert. 1981. Peruvian potato agriculture in comparative perspective. *En*: CIP (ed.), *Social science research at the International Potato Center. Report of the second social science planning conference*. International Potato Center. Lima.
- Rhoades, Robert y Marisela Benavides. 1980. Recommendations for on-farm agro-economic trials: Cañete 1980 (mimeo). International Potato Center. Lima.
- Rhoades, Robert y Jorge Recharte. 1982. Agriculture on the peruvian coast: Cañete (manuscrito no publicado). International Potato Center. Lima.
- Rice, E.B. 1974. *Extension in the Andes*. Massachusetts Institute of Technology (MIT) Press. Cambridge.
- Rubio, Marcial. 1977. Problemas en la comercialización agraria. *En*: Pease, H. (ed.), *Estado y política agraria*. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO). Lima.

- Salaverry, José. 1982. El crédito agrario en el Perú: situación actual y perspectivas. *En*: Eguren, F. et al. (ed.), Situación actual y perspectivas del problema agrario en el Perú. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO). Lima.
- . 1983. El crédito agrario en el Perú. Banco Central de Reserva. Lima.
- Samaniego, Carlos. 1980. Perspectivas de la agricultura campesina en el Perú. *En*: Amat y León, C. et al. (ed.), Realidad del campo peruano después de la reforma agraria. Centro de Investigación y Capacitación. Editora Ital Perú. Lima.
- Sánchez, Eduardo. 1960. Estudio de la comercialización de la papa en base al abastecimiento de la gran Lima. Tesis (Ing. Agrónomo). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Santos, Milton. 1976. Articulation of modes of production and the two circuits of urban economy. *Pacific Viewpoint*, 23-36. Victoria University of Wellington. New Zealand.
- Schmid, Allan y James Shaffer. 1964. Marketing in social perspective. *En*: Sorenson (ed.), Agricultural market analysis. Michigan State University. East Lansing.
- Scott, Gregory J. 1979. Potato production and marketing in the Mantaro Valley. Unpublished report for USAID. Lima.
- . 1981. Potato production and marketing in central Peru. Ph. D. thesis. University of Wisconsin. Madison.
- . 1982. La problemática de la comercialización de alimentos: el caso de la papa. *En*: Lajo, M. et al. (ed.), Agricultura y alimentación. Bases de un nuevo enfoque. Pontificia Universidad Católica. Lima.
- . 1983. La comercialización de alimentos, el control de excedentes de mercado y la adopción de una nueva tecnología. El caso de la comercialización de la papa en los valles

- de Mantaro y Cañete. Ponencia presentada al seminario: "Tecnología, productividad alimentaria y planificación microrregional." Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- , 1983. Marketing Bhutan's potatoes. Present patterns and future prospects. International Potato Center. Lima.
- Scott, G. y G. Costello (ed.). 1985. Taller sobre comercialización interna de alimentos en América Latina. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID). Ottawa.
- Sheperd, Geoffrey. 1967. Son los márgenes del mercado de frutas y hortalizas demasiado amplios? Misión Iowa. Lima.
- Sheperd, Geoffrey y Dale Furnish. 1967. The economics and legal aspects of price controls in Peruvian agriculture. Special report No. 2. Iowa mission. Lima.
- Sheperd, Geoffrey, Jorge Cossio y Armando Huayanca. 1969. Almacenamiento para productos agrícolas en el Perú. Misión Iowa. Lima.
- Schwedel, Kenneth J. 1977. Marketing problems of small farm agriculture: A case study of Costa Rican potato market. Ph.D. thesis. Michigan State University. East Lansing.
- Spliet, Hans. 1981. Comercialización de la papa. Ministerio de Agricultura. INIPA/FAO. Lima.
- Swindale, Ann. 1983. The role of women and potatoes in the production system of Cruz Pampa (manuscrito no publicado). International Potato Center. Lima.
- Teutscher, Frans y Federico Tello. 1983. Análisis de precios y abastecimiento de papa blanca en Lima Metropolitana, 1958-1982. (borrador). Ministerio de Agricultura. Lima.

- Thomas, Vinod. 1978. The measurement of spatial differences in poverty: the case of Peru. World Bank Staff. Working Paper No. 273. World Bank. Washington, D.C.
- Tullis, F. La Mond. 1970. Lord and peasant in Peru: paradigm of political and social change. Harvard University Press. Cambridge.
- Twomey, Michael. 1972. Ensayos sobre la agricultura peruana. Cuadernos del Taller de Investigación Rural No. 4 (mimeo). Pontificia Universidad Católica. Lima.
- United States Department of Agricultura (USDA). 1979. Peru: agricultural situation and annual report. Department of Agriculture. Washington, D.C.
- Uribe, Fulgencio. 1979. Informe de las prácticas pre-profesionales. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo.
- Valdés, Alberto y Elena Alvarez. 1984. Government policy and food supply management in Peru, 1950-1981. Report to the Inter-American Development Bank. International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.
- Van Liemt, Gijsbert. 1978. Economic aspects of rural development. The land reform in Peru (manuscrito no publicado) OIT. Lima.
- Vargas, David. 1983. Análisis económico de algunos factores en la producción de papa: caso del valle de Cañete. Tesis (Ing. Agrónomo). Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Wales, Michael y David Preston. 1972. Peasants and smugglers: frontier trade between Peru and Bolivia. *Inter-American Economic Affairs*, 26(2).
- Watson Cisneros, Eduardo. 1975. Bases para la reestructuración de los sistemas de comercialización interna de productos alimenticios de origen agropecuario en el país. Ministerio de Alimentación. Lima.

- Watson Cisneros, Eduardo et al. 1976. Diagnóstico de la situación actual de la comercialización de productos alimenticios de origen agropecuario en el país (5 vols.) Informe para USAID. Lima.
- Werge, Robert. 1977. Potato storage systems in the Mantaro Valley region of Peru (mimeo). International Potato Center. Lima.
- , 1979. Potato processing in the central highlands of Peru. *Ecology of Food and Nutrition*, 7 (229-234).
- Wood, R.H., Jr. 1972. The agricultural supply industries in the economic development of the Sierra. Ph. D. thesis. University of Wisconsin. Madison.
- Zúñiga, Washington. 1970. Perú: Agricultura, reforma agraria y desarrollo económico. Ed. Imprenta Amauta S.A. Lima.