
DESARROLLO URBANO REGIONAL EN EL SUR ANDINO

Ricardo Vergara

Es así que, en la mayor parte de Europa, el comercio y la manufactura de las ciudades en lugar de ser el efecto de la agricultura y el mejoramiento del campo han sido la ocasión y la causa.

Adam Smith

SI SE DETIENE uno a pensar en términos de las regiones acerca de sus posibilidades futuras, el Sur Andino aparece claramente como una candidata por la cual vale la pena apostar. No solamente porque al interior de ella se ubican varios de los proyectos de mediano plazo más importantes que existen en el país sino porque, comparativamente, constituye la región más nítidamente definida e integrada.

En el Sur Andino se encuentran: el gas de Camisea pronto a desarrollarse, la integración vial con Brasil y con Bolivia, el aeropuerto internacional del Cusco y el desarrollo portuario de Ilo. Todos ellos proyectos de envergadura nacional que no tienen paralelo en ninguna otra región del país. Pero no es sólo esta presencia masiva de proyectos importantes, en ninguna otra región se

RICARDO VERGARA

concentran y vinculan un conjunto de ciudades dinámicas que, además, están ubicadas en las tres regiones naturales. Es cierto que, en el norte, el eje Piura-Chiclayo-Trujillo-Chimbote concentra una gran población urbana y tiene una destacada potencialidad productiva, pero, en su área de influencia, los espacios serranos permanecen marginados y la selva, que tiene una potencialidad relativa, queda muy lejana.

Si, como se puede y -sobre todo- se debe esperar, ha llegado por fin el momento de un nuevo ciclo económico expansivo, alentado entre otras cosas por los augurios de la economía mundial, es probable que el norte costeño siga el curso de relativo progreso que, impulsado por el desarrollo cañero y algodónero, comenzara a inicios de este siglo. Pero será en el sur donde se puede esperar que el relanzamiento económico muestre una inflexión significativa y donde, además, este desarrollo implicará la modernización de un espacio andino.

I. LA CUESTIÓN REGIONAL

Normalmente, cuando se piensa en el espacio que conforma una región, lo que la gente trae a la memoria es un área rural liderada por una ciudad grande a la que, adicionalmente, se subordinan un pequeño grupo de pequeñas ciudades. Poco más o menos, una capital regional con más de cien mil habitantes, algunas pocas ciudades que cuentan entre diez y cincuenta mil habitantes y luego la campiña. Un espacio en el que las relaciones económicas fundamentales discurren entre la ciudad y el campo y, donde, las relaciones políticas se restringen a la puesta en valor de la región, como si se tratara de una gran localidad; una suerte de supermunicipio al interior del cual la ciudadanía regional se alimenta de los intereses residenciales postergados por el centralismo limeño.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Esta concepción primó en el momento de regionalizar y alentó a las distintas capitales departamentales para que pretendieran hacer de su departamento una región. Si la formación de un espacio político regional descansaba en ejecutar las grandes obras (que excedían la competencia de los municipios) y administrar las empresas estatales que funcionaban en sus localidades, era lógico que se quisiera impedir que el centralismo de la gran ciudad intermedia les quitara presupuesto y prerrogativas. Fue así que, utilizando los mismos argumentos usados por Cusco o Puno para rechazar la unión con Arequipa, Abancay y Puerto Maldonado en la región Inca, y Moquegua y Tacna en la región Mariátegui, aspiraron a desembarazarse de Cusco y Puno.

Este error no solamente contribuyó a debilitar las regiones, por la presión que generaba la aspiración departamentalista, sino que, y esto fue lo más importante, impidió que se asumiera lo que constituye el rasgo esencial de toda región: la circulación de bienes, personas e información; dicho en una sola palabra, el mercado.

La esencia del espacio político nacional es la reproducción de las condiciones generales de la vida social; tomar decisiones sobre todos aquellos asuntos que, con independencia del lugar de residencia, son decisivos para todos y cada uno de los ciudadanos. En el otro extremo, lo fundamental de los espacios políticos locales radica en la puesta en valor de la residencia, permitiendo que el ciudadano -en tanto que familia- mejore el consumo colectivo de bienes finales y -en tanto que unidad productiva- mejore el consumo colectivo de los bienes intermedios.

La esencia del espacio político regional es la optimización de la relación entre los centros de producción y los múltiples puntos donde se venden las mercancías. No se trata de poner en valor el aquí donde produzco, sino disminuir los costos hacia el allá y el más allá donde envío mis mercancías. Por esta razón es que la existencia de una región se puede deducir a partir de la

RICARDO VERGARA

intensificación de los intercambios y fue por esta misma razón que las regiones estructuradas como supramunicipalidades no representaron nunca un espacio político propiamente dicho. En la experiencia regionalizadora de los ochenta, los parlamentos regionales no supieron -casi nunca- con respecto de qué cuestiones específicas ellos constituían el espacio institucionalizado al interior del cual la confrontación de los intereses particulares podía generar el interés general.

Se ensayaron así fórmulas de representación corporativa y residencial que pretendían convertir el debate político en técnico (gobiernos despolitizados), gracias a que se suponían homogéneos los intereses que iban a ser representados: el municipio tal o cual, este o ese sector social. El resultado fue que, efectivamente, se despolitizaron los gobiernos regionales, pero a cambio de partidizar las alianzas y los enfrentamientos. En lugar de que, como debió ser, los partidos representaran los distintos intereses sociales, se obtuvo que los partidos se representaran a sí mismos en la pura lucha por los cargos. Se asistió así a la madurez de las alianzas extrañas.

Todo esto se hubiera evitado si es que, como es evidente en todo país, el proceso regionalizador hubiera aceptado que los mercados regionales se forman fundamentalmente por el intercambio existente entre las ciudades. Que, en todas partes del mundo, el desarrollo de los sistemas de ciudades dan lugar a jerarquías urbanas y que el comercio entre ellas, lejos de ser un mecanismo de explotación, es el origen de una complementariedad doblemente ventajosa.

Felizmente, estas verdades constituyen tendencias cuya realización no depende de la conciencia de los gobernantes, sino de la acción, hasta cierto punto inconsciente, de los múltiples agentes económicos residentes en las distintas ciudades. En consecuencia, más allá de las mezquindades políticas de los representantes departamentales, las regiones siguen formándose impulsadas por el cre-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

cimiento y complementariedad de los centros urbanos que les dan origen.

1. La región Gran Sur

Carlos Barrenechea, que formó parte del gobierno regional del Cusco, tuvo el mérito de plantearse la necesidad de pensar en un marco mayor y, en virtud del título de un folleto que publicó a principios de los noventa, acuñó la denominación: Gran Sur¹. Involucraba dentro de ella a las tres regiones sureñas: Inca, Mariátegui y Arequipa. Al hacerlo, reconocía implícitamente la existencia del mercado regional que vertebra fundamentalmente el circuito urbano: Arequipa-Juliaca-Sicuani-Cusco-Abancay-Nazca-Arequipa, más la extensión hacia Tacna que, paulatinamente, ha ido generando una relación directa y significativa con el eje urbano circunlacustre de Puno. Alrededor de este circuito urbano, como puede observarse en el mapa 1, se registra una importante circulación de bienes y personas.

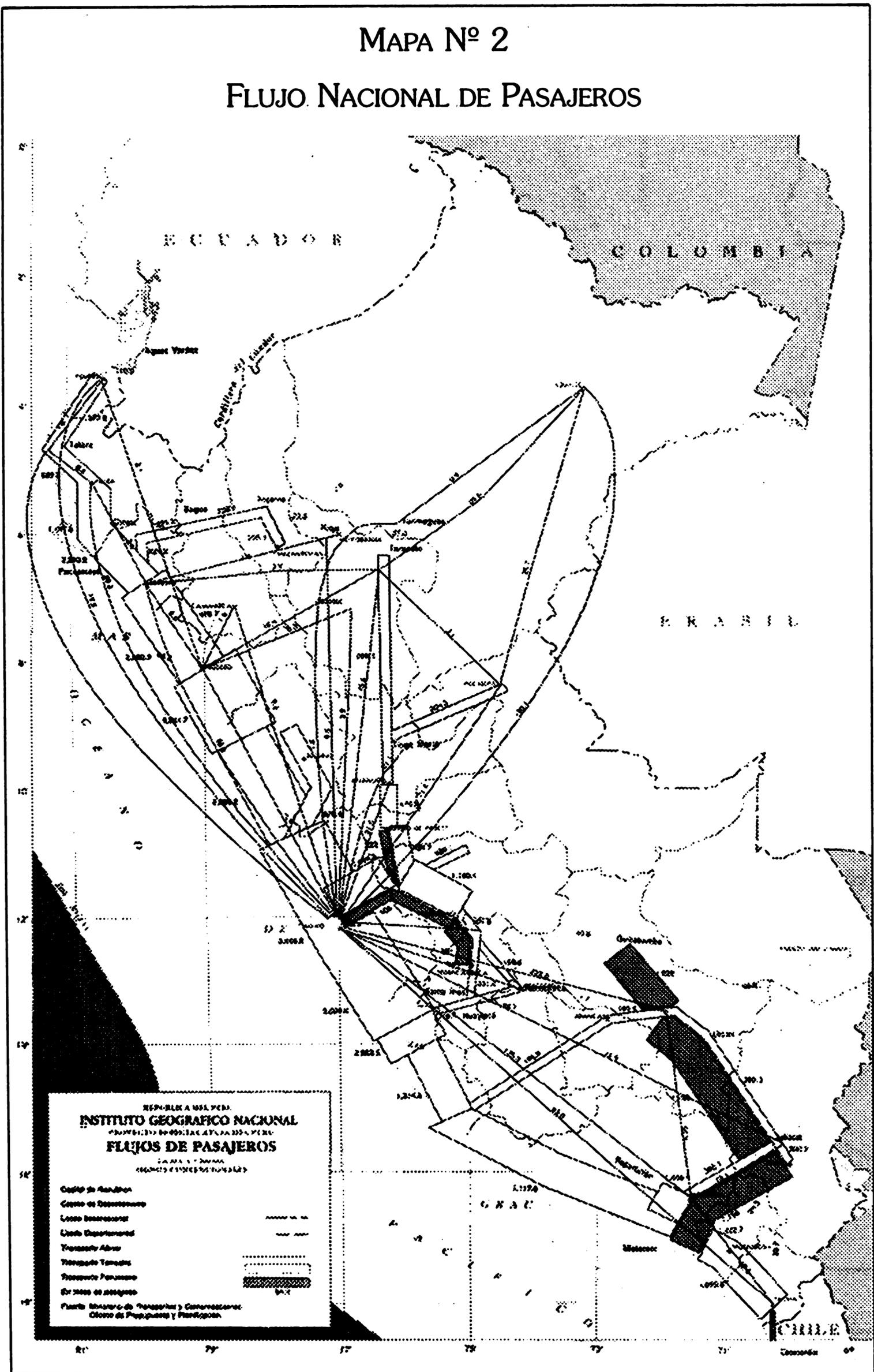
La formación del circuito tiene como antecedentes en la ocupación del espacio: a) el eje longitudinal andino, que hizo la unión del Cusco imperial hacia el norte y el sur y que luego usará la Colonia para vincular Lima, Huamanga, Cusco, Puno y el Alto Perú; b) el crecimiento republicano de Arequipa, que intermedió la conexión mercantil de la región con el mar y los mercados internacionales; y c) la construcción de la carretera panamericana, que, al interior del proceso de industrialización sustitutiva, terminó por definir la macrocefalia limeña y la subordinación del sistema sureño con respecto a la capital. En los esquemas 1, 2 y 3 presentamos como ha ido evolucionando el sistema urbano del sur:

¹ BARRENECHEA, Carlos, *El Gran Sur*, Ed. CBC. Cusco, 1990.

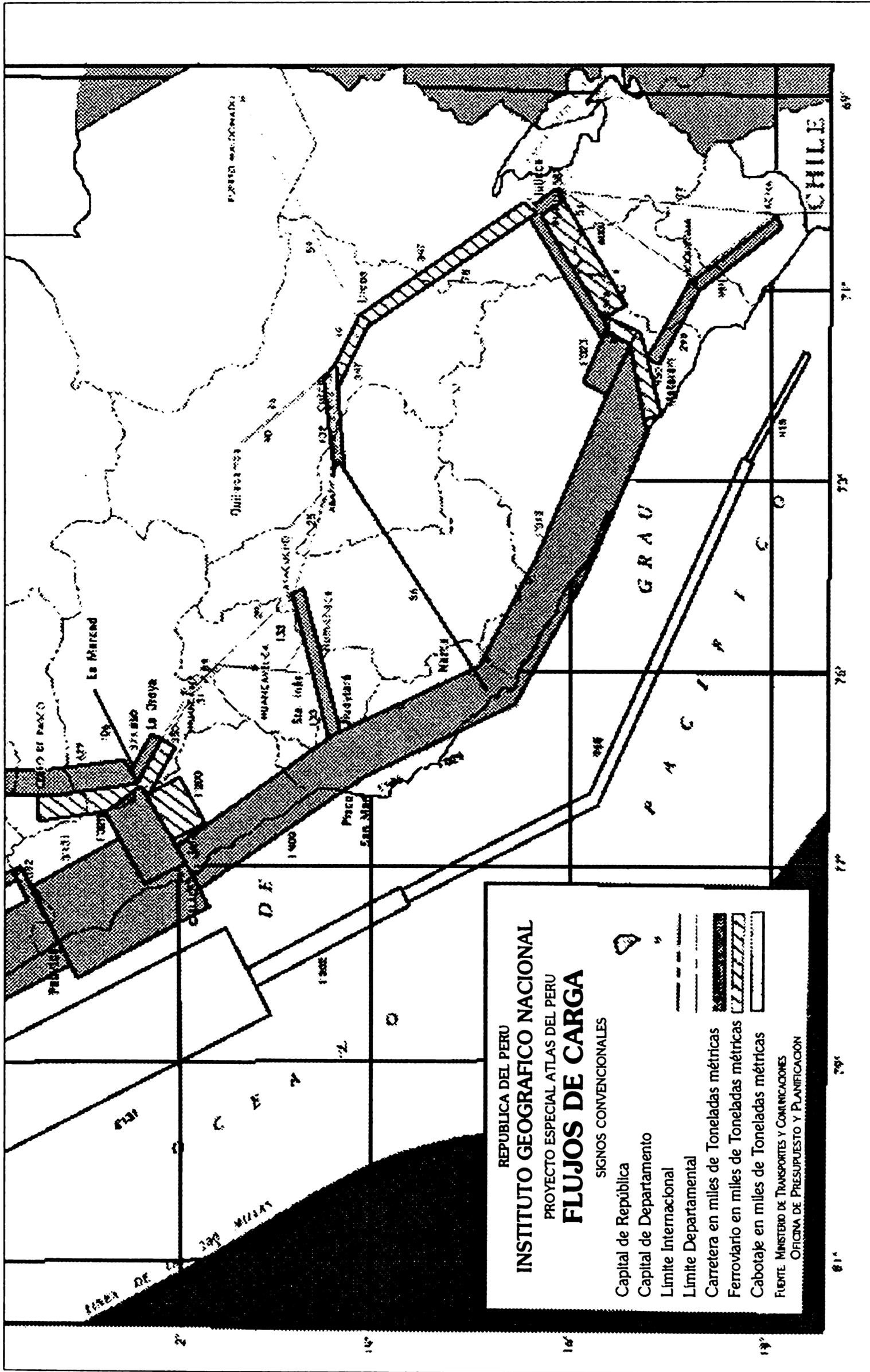
DESARROLLO URBANO REGIONAL

MAPA N° 2

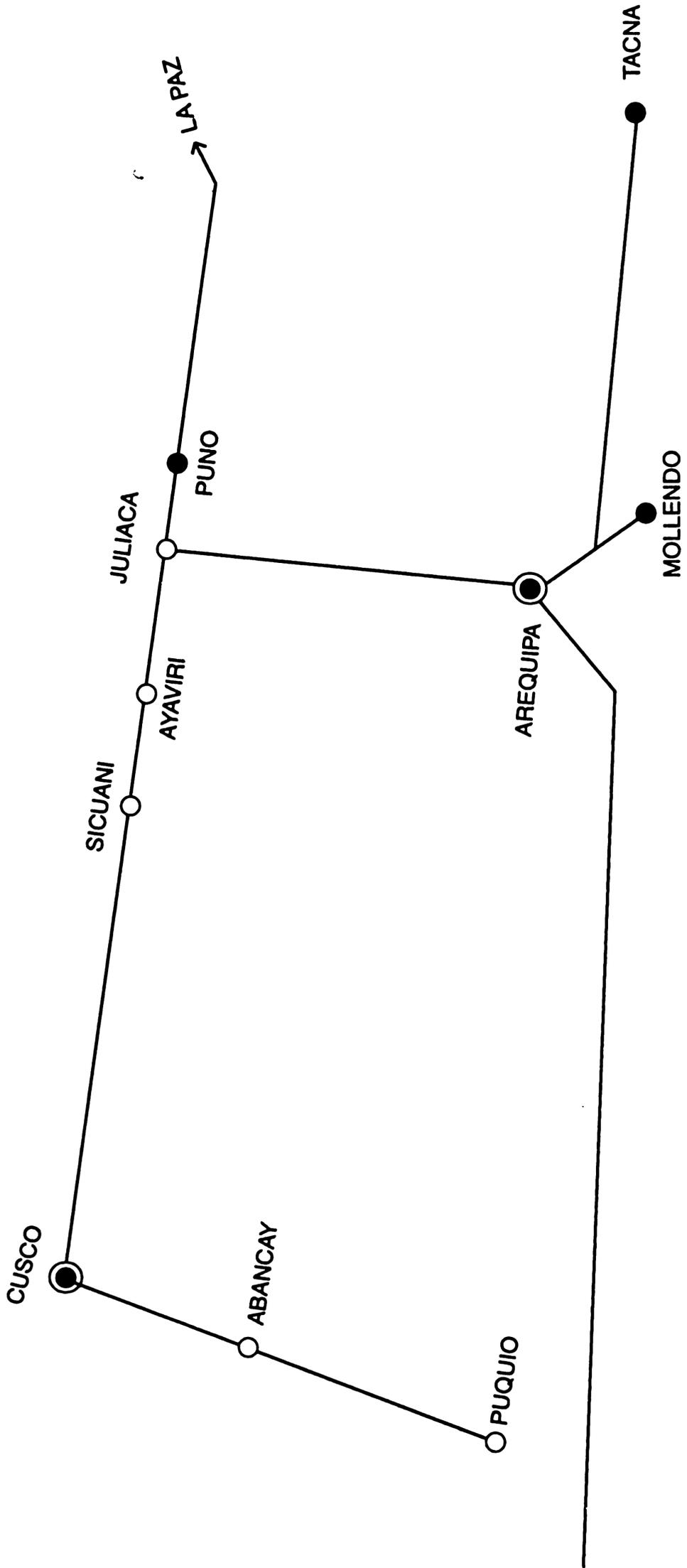
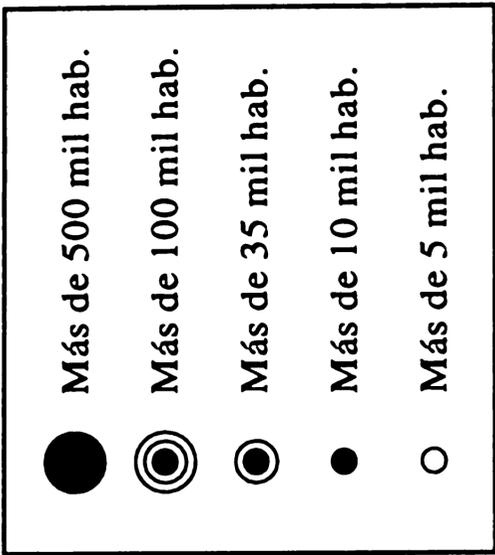
FLUJO NACIONAL DE PASAJEROS



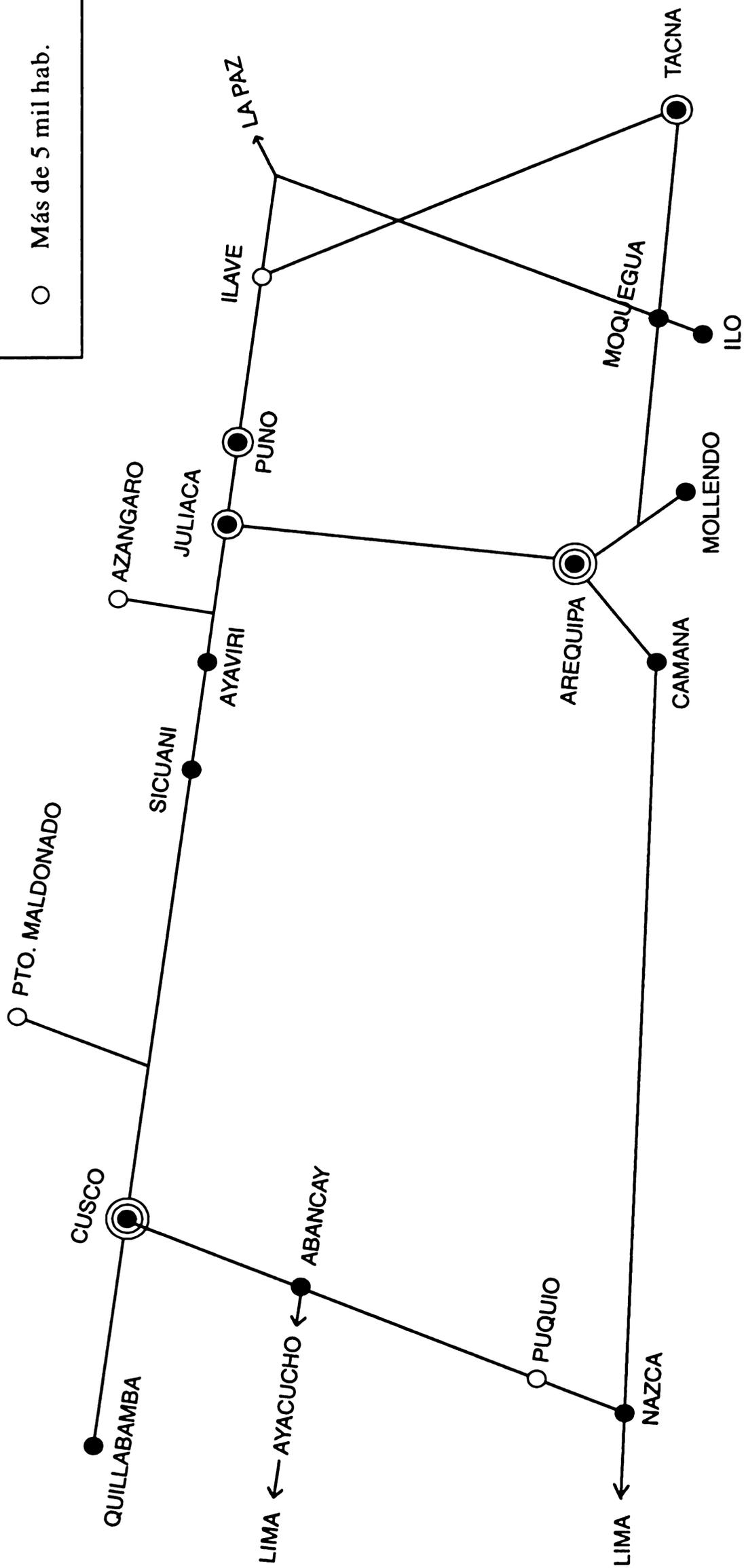
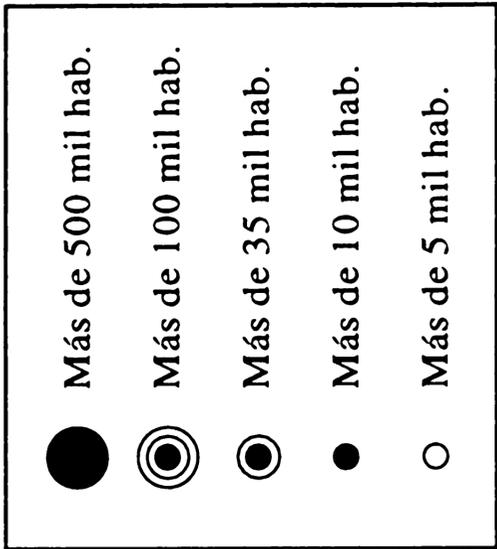
CIRCUITO URBANO DEL SUR



ESQUEMA 1
EL SISTEMA URBANO EN 1940



ESQUEMA 2
EL SISTEMA URBANO EN 1972



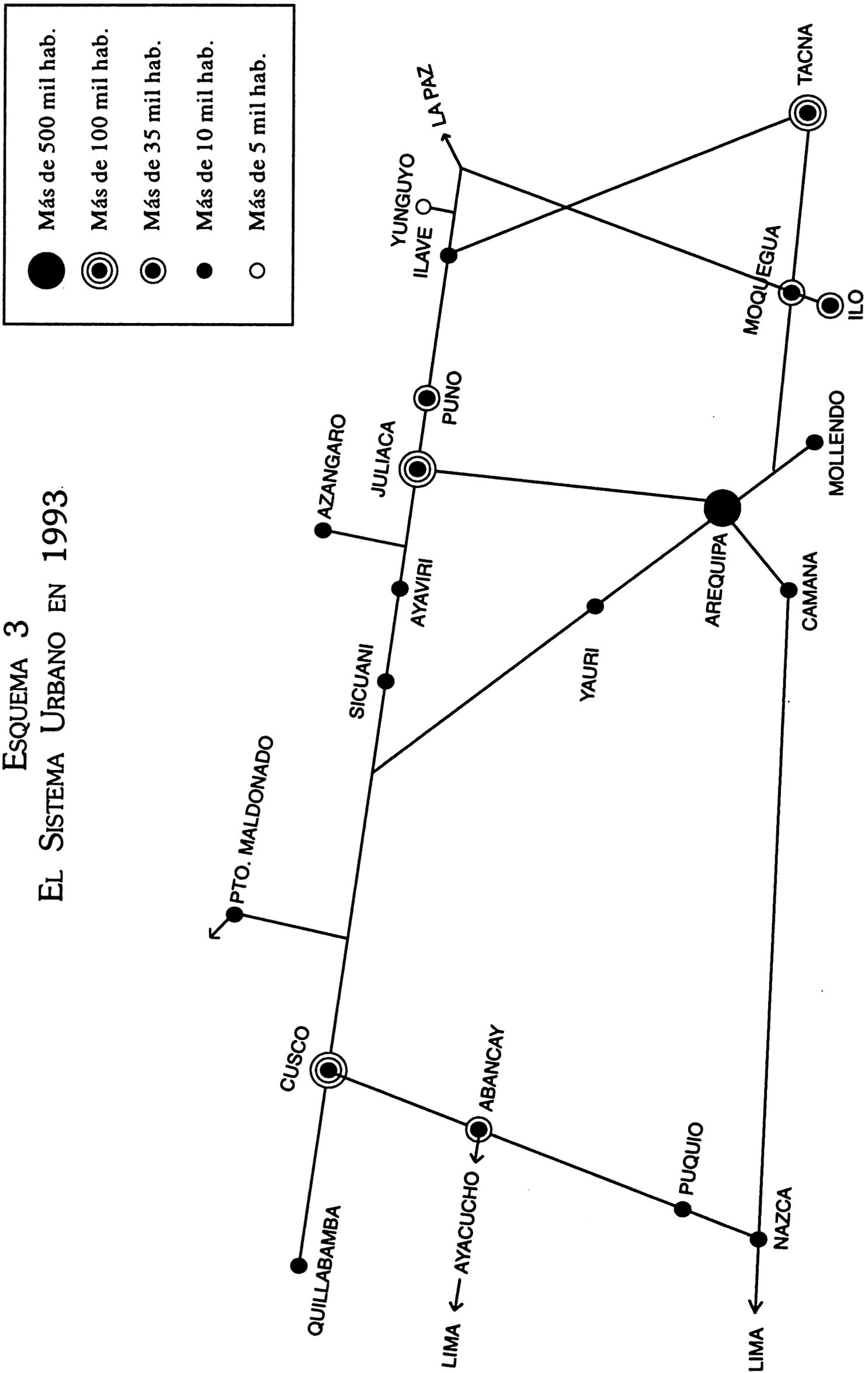
DESARROLLO URBANO REGIONAL

En 1940, momento del primer censo nacional realizado en este siglo, había dos ciudades con más de treinta y cinco mil habitantes: Arequipa y Cusco; y tres ciudades con más de diez mil habitantes: Mollendo, Tacna y Puno. Complementaban el sistema cinco ciudades con más de cinco mil habitantes: dos en el corredor andino: Sicuani y Ayaviri, dos en el descenso andino hacia la costa por el norte del sistema: Abancay y Puquio, y una en la prolongación costera del sur: Mollendo.

En 1972, las ciudades con más de cinco mil habitantes habían aumentado y llegaban a dieciocho. Arequipa y Cusco superaban los cien mil habitantes; Tacna, Juliaca y Puno ocupaban el segundo rango con alrededor de treinta y cinco mil habitantes; nueve ciudades tenían más de diez mil residentes y cuatro ciudades pequeñas tenían entre cinco mil y diez mil habitantes. En este censo, la aparición de Nazca entre las ciudades con más de cinco mil personas completó el gran circuito del sur; las apariciones de Quillabamba y Puerto Maldonado proyectaron el circuito hacia la selva y la comunicación de Ilave con Tacna y Moquegua generó un circuito menor que complejizó la trama de las relaciones urbanas.

En 1993, las ciudades aumentaron a veinte. La capital regional quedó más claramente definida superando los quinientos mil habitantes. Tacna y Juliaca acompañaron al Cusco en la superación de la barrera de los cien mil habitantes y definieron con más claridad su condición de subcentros del sistema (gracias a la carretera que pasa por Yauri, Cusco, al igual que las otras subsedes, se conectó directamente con la capital regional); Abancay, Moquegua, Ilo y Puno quedaron como ciudades de tercer rango con más de treinta y cinco mil habitantes, mientras que, a continuación, el número de las ciudades entre diez y cuarenta mil habitantes aumentó a once y el número de las ciudades pequeñas, ubicadas entre cinco y diez mil habitantes, se redujo a una sola.

ESQUEMA 3
EL SISTEMA URBANO EN 1993.



DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 1

CIUDADES SUREÑAS
(en miles)

CIUDADES	1940 Hab.	1940 %	1972 Hab.	1972 %	1993 Hab.	1993 %
Arequipa	80.9	41.0	302.3	42.2	622.5	38.0
Cusco	40.6	20.6	121.5	17.0	257.8	15.8
Tacna	11.4	5.8	56.5	7.9	172.4	10.5
Juliaca	6.0	3.0	39.1	5.5	139.5	8.5
Puno	16.0	8.1	40.3	5.6	89.7	5.5
Ilo			21.9	3.1	44.2	2.7
Abancay	5.8	2.9	12.8	1.8	43.9	2.7
Moquegua			16.3	2.3	37.9	2.3
Sicuani	7.0	3.5	12.8	1.8	29.4	1.8
P. Mald.			7.4	1.0	28.8	1.8
Nazca(*)			21.1	2.9	27.6	1.7
Mollendo	12.7	6.4	12.5	1.7	24.7	1.5
Quillabamba			10.9	1.5	22.0	1.3
Yauri					18.1	1.1
Ayaviri	6.6	3.3	9.7	1.4	17.2	1.1
Camaná			9.2	1.3	15.7	1.0
Ilave			6.4	0.9	14.4	0.9
Azángaro			6.3	0.9	11.8	0.7
Puquio(*)	5.6	2.8	8.6	1.2	10.0	0.6
Yunguyo					8.8	0.5
TOTAL	192.6	100.0	715.6	100.0	1636.4	100.0

(*) Nazca pertenece al departamento de Ica y Puquio al de Ayacucho.

2. El crecimiento urbano

Como llevamos dicho, la población urbana definida como aquella que reside en aglomeraciones con más de cinco mil habitantes aumentó tanto en el número de las aglomeracio-

RICARDO VERGARA

Cuadro 2

REGIONES NATURALES: POBLACIÓN URBANA

Ciudades	1940 Hab.	1940 %	1972 Hab.	1972 %	1993 Hab.	%
Costa	24.1	12.5	137.5	19.2	322.5	19.7
Sierra	168.5	87.5	570.7	79.8	1285.1	78.5
Selva			7.4	1.0	28.8	1.8
Total urbana	192.6	100.0	715.6	100.0	1636.4	100.0

nes como en el total de personas que residían en ellas. Se pasó de diez ciudades en 1940 a veinte ciudades en 1993 y la población urbana total aumentó de 192,000 a 1'636,000 habitantes. Porcentualmente, esto significó pasar del 10% al 42% de la población total de la región.

Arequipa aumentó ligeramente su peso porcentual entre 1940 y 1972, disminuyó en 1993 por debajo del porcentaje inicial y se orienta hacia mantener la primera jerarquía, pero sin repetir, a nivel regional, la tendencia macrocefálica de Lima². El crecimiento acelerado de Juliaca y Tacna aumenta su participación porcentual y las aproxima a Cusco, definiéndolas como subsedes regionales. Las otras ciudades, con la excepción de Abancay y Puerto Maldonado, tienden a disminuir su importancia individual, aunque, en conjunto, lo aumentan.

² El temor a que la macrocefalia limeña se repita a nivel de las capitales regionales carece de fundamento teórico, aunque esté bastante generalizado. En efecto, esta hipótesis no toma en cuenta que la tasa de crecimiento poblacional está cayendo, incluso más rápido que lo previsto, que la emigración rural se reparte entre un mayor número de blancos migratorios y que el desarrollo sistémico de las ciudades impone cierto rango de tamaño a cada jerarquía urbana.

Cuadro 3

CRECIMIENTO URBANO DEPARTAMENTAL

Dptos.	1940			1972			1993		
	Urb.	Total	%	Urb.	Total	%	Urb.	Total	%
Tacna	11.4	36.4	31.3	56.5	95.4	59.2	172.4	218.4	78.9
Arequipa	93.6	263.1	35.6	324.0	529.6	61.2	662.9	916.8	72.3
Moquegua	0.0	32.2	0.0	38.2	74.5	51.3	82.1	128.8	63.7
M. de Dios		5.0	0.0	7.4	21.3	34.7	28.8	67.0	43.0
Cusco	47.6	486.6	9.8	145.2	715.2	20.3	327.3	1028.8	31.8
Puno	28.6	548.4	5.2	101.8	776.2	13.1	281.4	1079.9	26.1
Apurímac ³	4.6	258.1	1.8	20.4	308.6	6.6	65.6	382.0	17.2
TOTAL⁴	192.6	1629.8	11.8	694.5	2520.8	27.6	1608.8	3821.7	42.1

³ Incluye a la ciudad de Andahuaylas con el propósito de legitimar, en los análisis posteriores, el uso de las estadísticas departamentales correspondientes a Apurímac.

⁴ La población total de la región no es exacta, por cuanto corresponde a la sumatoria de los siete departamentos: Apurímac, Arequipa, Cusco, Puno, Moquegua, Tacna y Madre de Dios. Esto excluye indebidamente a las provincias de Nazca en el departamento de Ica (52,742 hab. en 1993) y Puquio, Parinacochas y Paucar del Sara Sara en Ayacucho (88,739 habitantes en 1993) e incluye a las provincias de Andahuaylas y Chincheros del departamento de Apurímac (176,871 habitantes en 1993). Se procede así para poder usar las estadísticas departamentales.

RICARDO VERGARA

Como se ve en el cuadro 2, el crecimiento urbano de la región se concentra en la parte andina, aunque su importancia porcentual haya ido disminuyendo: 87.5% en 1940 y 78.5% en 1993.

En términos departamentales, la participación porcentual de la población urbana con respecto de la población total muestra una gran desigualdad: 79% en Tacna y 14% en Apurímac.

Proyectándonos hacia el futuro inmediato, en el próximo censo puede considerarse razonable pensar que el crecimiento urbano continuará, que el sistema seguirá consolidándose, que el número de las ciudades aumentará moderadamente y que Abancay y Nazca aumentarán su importancia en virtud de que triangulan la conexión del sistema con el eje longitudinal andino⁵ y la ciudad capital de la República. Todo lo cual, alentado por la presencia de los grandes proyectos de que se hiciera mención al inicio de este artículo, habrá de impulsar el desarrollo regional.

3. La migración

En razón de que, normalmente, la inmigración se orienta hacia las ciudades⁶, mientras que la emigración es predo-

⁵ El crecimiento «exagerado» de Abancay durante el último período intercensal ha sido explicado como una consecuencia de la guerra. Se olvida así que la violencia puede explicar el aumento de la salida de la población rural, pero no, como se pretende, dar cuenta de las razones por las que las personas de repente comienzan a escoger determinado blanco migratorio en desmedro de otras alternativas.

⁶ Sin embargo, no siempre es así. Cuando se empezó a desarrollar la agricultura de exportación (caña de azúcar y algodón), los campesinos de la sierra migraron, muchas veces «inducidos» por los enganchadores, hacia la costa rural. Igualmente, la migración contemporánea hacia la selva es un flujo rural-rural.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 4

TASAS NETAS DE MIGRACIÓN DEPARTAMENTAL

	1972	1981	1993
Tacna	21.2	25.7	30.3
Madre de Dios	11.9	23.0	28.8
Moquegua	5.4	12.6	10.1
Arequipa	-0.1	3.7	6.4
Cusco	-9.7	-12.7	-12.4
Puno	-17.4	-20.4	-23.7
Apurímac	-36.9	-44.5	-43.8

minantemente rural, el nivel de urbanización departamental determina el nivel de la Tasa Neta de Migración. La excepción en la región del sur es el departamento de Madre de Dios, allí la gente encuentra las mejores o, en todo caso, las mayores oportunidades ocupacionales en la ampliación de la frontera agrícola.

Las irrigaciones, sobre todo el caso de Majes en Arequipa, amplían la frontera agrícola y, al hacerlo, generan también oportunidades de empleo agrícola pero, en estos departamentos, antes que atraer campesinos foráneos, atraen gente de sus provincias predominantemente rurales.

La variación en las tasas netas de migración nos muestra que hay tres bloques claramente definidos: los departamentos urbanizados con tasas positivas que -exceptuando a Moquegua- tienden a crecer; los departamentos rurales cuyas tasas son negativas y que, con la excepción de Cusco, también tienden a aumentar y, en tercer lugar, el departamento de Madre de Dios, que es predominantemente rural, pero que, por las razones que se acaban de mencionar, presenta una tasa positiva en crecimiento.

RICARDO VERGARA

Cuadro 5

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN RURAL

	1940	1972	1993	TASA 72/40	TASA 93/72
M. de Dios	5.0	13.9	38.2	3.2%	4.9%
Moquegua	32.2	36.3	46.7	0.4%	1.2%
Arequipa	169.5	205.6	253.9	0.6%	1.0%
Cusco	439	570.0	701.5	0.8%	1.0%
Puno	519.8	674.4	798.5	0.8%	0.8%
Tacna	25.0	38.9	46.0	1.4%	0.8%
Apurímac	246.7	287.2	328.1	0.5%	0.6%
TOTAL	1437.2	1826.3	2212.9	0.8%	0.9%

Si observamos la evolución de la población rural, encontramos que todas las tasas son positivas y que, con la sola excepción de Tacna, se ha registrado en el último período un aumento en la velocidad de crecimiento. Aunque una comparación más precisa exige tomar en cuenta la evolución de la superficie agrícola, puede decirse que la influencia de la reforma agraria (que amplió la oferta de tierras) y la crisis económica, principalmente urbano-industrial (que redujo el costo de oportunidad para la mano de obra campesina), proporcionan hipótesis explicativas para entender por qué el campo pudo retener un poco más de población.

4. Ciudades: razones para crecer

Tal como lo señala Jane Jacobs, las ciudades crecen porque en éstas la división del trabajo se complejiza, impul-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

sada por la lógica de añadir nuevo trabajo al antiguo: «Las divisiones de trabajo ya existentes producen más divisiones de trabajo debido a la intervención de las actividades que se añaden y éstas producen nuevas actividades susceptibles de división (...). Cuanto mayor sea la variedad y el número de las divisiones del trabajo realizadas ya en una economía, mayor será la capacidad intrínseca de la economía para añadir aún más clases de bienes y servicios»⁷.

Al hacerlo, no solamente concentran población que se dedica a las nuevas actividades sino que, además, aumentan la productividad del trabajo y, con ello, el bienestar de sus habitantes y el de los productores aledaños que comercian con ellas. La multiplicación de las actividades modernas, productoras de nuevos bienes y servicios, es al mismo tiempo el crecimiento y la multiplicación de las ciudades. Por esta razón, los departamentos que se urbanizan son los que prosperan.

Smith tuvo razón cuando, en su obra fundadora de la ciencia económica, puso al tamaño del mercado como límite a las posibilidades de multiplicar las divisiones del trabajo⁸. Obviamente, como lo señala la propia Jacobs, el tamaño y la división del trabajo no bastan para producir la dinámica a la que estamos haciendo referencia; si éste fuera el caso, Roma hubiera dado origen al capitalismo industrial y la especialización productiva no debería existir en los pueblos estancados. Lo que marca la diferencia es la existencia de una cultura productiva que, bajo el acicate de la mayor ganancia, impulsa a independizar ciertas actividades: como extensión de las actividades ya desarro-

⁷ JACOBS, J., *La economía de las ciudades*, Ed. Península. Barcelona, 1975, pp. 68-69.

⁸ «Puesto que es la facultad de cambiar lo que da lugar a la división del trabajo, el crecimiento de esta división debe, por consecuencia, estar limitado por la extensión del mercado» (SMITH, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Ed. Gallimard. París, 1976, pp. 51-52).

RICARDO VERGARA

lladas por una empresa o como el fundamento de una nueva aventura empresarial.

Pero, por más empuje que tengan los innovadores, el tamaño del mercado limita sus aspiraciones o, considerado el problema a la inversa, el crecimiento del mercado retroalimenta la potencialidad productiva. No solamente industrial sino, también y principalmente, de servicios. Servicios productivos que se desarrollan subordinados a un conjunto de empresas de reparación que mantienen operativos equipos que en sociedades más ricas son desechados, servicios estatales que devienen socialmente «rentables» porque la demanda crece y se concentra y, finalmente, los servicios domésticos que -en todas partes- han acompañado el crecimiento urbano en la fase inicial, cuando todavía eran predominantemente rurales⁹ y el costo de la mano de obra campesina era bajo.

En segundo lugar, en adición al tamaño del mercado, existe la acumulación privada de los futuros innovadores, quienes ponen en los nuevos «emprendimientos» no solamente el dinero acumulado, sino también las experiencias y conocimientos del pasado. Y, en tercer lugar, la acumulación social, que proporciona externalidades a los empresarios privados, dotándolos de bienes y servicios que pueden ser comprados en tanto que costos variables, en lugar de formar parte de la inversión como un costo fijo.

Obviamente, la competencia de las ciudades ya existentes constituye una limitación importante para el desarrollo de las nuevas ciudades, ya que ellas acumulan ventajas para producir nuevos bienes y, lo que en este caso

⁹ En la Inglaterra de 1861, cuando la PEA agrícola representaba 23%, la PEA dedicada a los servicios domésticos era igual a 14.1%. En la Francia de 1866, la PEA en servicios domésticos alcanzaba el 6.4% cuando la PEA agrícola era del 50% (BAIROCH, Paul, *Revolución industrial y subdesarrollo*, Ed. Siglo XXI, México, 1967, pp. 295 y 384).

DESARROLLO URBANO REGIONAL

es más importante, para producir más baratos los antiguos bienes. Pero la experiencia muestra que, sin llegarse al mito anarquista del desarrollo homogéneamente desconcentrado, la desconcentración existe en función del tipo de bien producido y la organización empresarial predominante en la rama. En este sentido, el desarrollo de nuevos nichos de mercado como lugares en los cuales se siembran -no se entierran- nuevas aventuras empresariales, protegidos por la distancia que va generando sobrecostos que no todas las industrias pueden absorber.

5. Ciudades: razones para engarzarse

A pesar de que cuando se piensa en las ciudades y en su rol productivo espacial se tiende a concebirlas como entes aislados, rodeados de campo, éstas existen engarzadas al interior de ramilletes urbanos. Viven formando parte de un sistema urbano e intercambiando continuamente bienes, servicios, personas e información. Ya hemos mencionado que es a consecuencia de estos intercambios que se ordenan las economías regionales.

La razón principal para que exista esta tendencia es que la relación entre dos ciudades suma parte de sus mercados y rentabiliza actividades que, en función de cada una de las ciudades y sus entornos rurales, no serían viables. La complementariedad no solamente es función de la diferenciación natural y cultural de las áreas sino, también, de las economías de escala¹⁰. De esta manera, conforme crecen las ciudades y disminuyen los costos de transporte (sea por mejora de las vías o de los medios utilizados), aumentan los flujos de bienes, personas y comunicaciones.

¹⁰ Cf. MC CARTY, H.H., et al., *Introducción a la geografía económica*, Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1970.

RICARDO VERGARA

Pero el crecimiento de las ciudades no es homogéneo. Los sistemas urbanos tienden a privilegiar el desarrollo de algunos puntos en atención a que el lugar central del sistema genera ventajas productivas. Las actividades que se orientan al sistema en su conjunto tienden a localizarse en la ciudad central, pues allí su producción es más rentable, dado que el diferencial de los costos de transporte los favorece. Otras actividades que requieren de mercados menos grandes y en las cuales el nivel de los costos de transporte actúa como una suerte de arancel se desarrollan en las otras ciudades, estableciéndose un gradiente jerarquizado de centros urbanos¹¹. De esta manera, el tipo de actividades al que cada una de las ciudades accede estará determinado por el lugar que ocupan en la jerarquía, entendiéndose que las más importantes añaden más funciones.

El razonamiento de Losch, o si se prefiere el de Christaller-Losch, ha marcado fuertemente el pensamiento económico espacial contemporáneo, principalmente porque logra formalizar los elementos y las funciones fundamentales de la organización sistémica de las ciudades. Es cierto que algunas comprobaciones empíricas hechas bajo condiciones reales distorsionan la trama hexagonal propuesta, pero no lo hacen hasta el punto de invalidar la lógica interna del modelo¹².

No obstante, como lo expusiera en un documento previo¹³, conviene reconocer que si estos modelos hubie-

¹¹ En 1940, August Losch -apoyándose en el razonamiento que usó Von Thunen en 1826 para explicar la utilización de las tierras agrícolas- estableció que la jerarquía urbana está asociada a la ubicación central de la ciudad con respecto de una multiplicidad de centros urbanos (cf. REMY, J., *La ville: phenomene economique*).

¹² RICHARDSON, H., *Economía regional y urbana*, Alianza Editorial, Madrid, 1986, p. 58.

¹³ VERGARA, Ricardo, «El proceso de urbanización costeño». Ponencia presentada en el seminario de AMIDEP, 1991.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

ran estado inspirados en el Perú y no en el territorio alemán, otro hubiera sido el resultado. En efecto, la heterogeneidad y discontinuidad de nuestro territorio bloquea totalmente la funcionalidad de los supuestos planteados por el modelo original, generando un sistema urbano absolutamente distinto al propuesto por la trama hexagonal.

En nuestro país, que en la costa es una sucesión de pequeños valles transversales unidos principalmente por el eje longitudinal de la carretera panamericana y en la sierra es un conjunto de valles interandinos que discurren paralelos, pero separados por las montañas, al eje costero, los sistemas urbanos se establecen tomando en cuenta la optimización económica del lugar central, pero no, como lo establece la teoría, con respecto a un área hexagonal sino respecto a la integración longitudinal de las ciudades. Solamente en el Sur Andino, la ubicación serrana de Arequipa, la ausencia de los corredores por la presencia de la cuenca del lago Titicaca y la cercanía relativa del eje costero del lago con el eje costero Moquegua-Tacna, han permitido que se forme no un hexágono pero sí un cuadrado en el que Arequipa es el lugar central de tres subsistemas.

De estas constataciones se derivan tres cuestiones claves en el desarrollo de nuestros sistemas urbanos: centralidad longitudinal, punto de triangulación y continuidad vial. Sobre lo primero conviene tener presente que sólo en el lugar central de varias ciudades tenderán a establecerse las actividades cuya rentabilidad supone el conjunto del mercado regional. Igualmente, que a lo largo de la recta se generarán subcentros, cuyos crecimientos estarán sustentados por actividades para las cuales el tamaño del mercado requerido es menor (es decir, igual a un segmento de la recta) y, además, porque la distancia que los separa del lugar central supone la existencia de sobrecostos que limitan la competitividad de los productores capitalinos. Por consecuencia, *grosso modo*, habrá tres tipos de actividades: las orientadas a todo el mercado regional, que

RICARDO VERGARA

tenderán a localizarse en la ciudad capital; las orientadas a segmentos del mercado, que se localizarán en la capital y los subcentros; y las que se orientan hacia los mercados locales, que se localizarán en todos y cada uno de los centros urbanos cuya talla sea capaz de sustentar dichas actividades¹⁴.

En cuanto a lo segundo, es importante decir que, en general, aquellos puntos que conectan los circuitos, vinculando tres ciudades, tienden a acelerar su crecimiento, puesto que suman mercados en tres direcciones: por ejemplo, Abancay que hacia el norte vincula a Cusco con Ayacucho y hacia el oeste -vía la panamericana- lo conecta con Lima. Igualmente, Yauri, ubicado entre Cusco y Arequipa, tiene la ventaja adicional de triangular la relación de Santo Tomás con Arequipa y el Cusco¹⁵.

Con respecto a la continuidad vial, conviene mencionar que los costos de transporte aumentan considerablemente si es que los centros poblados se encuentran aislados y no engarzados en un circuito. Ir y venir supone un conjunto de desventajas que gravan el desarrollo de los centros urbanos: no es por azar que, como lo muestra la estadística, las provincias conectadas de esta manera son las más atrasadas, aun si pertenecen a departamentos ricos, como puede ser el caso de la provincia de La Unión

¹⁴ Adicionalmente, habrá unidades productivas ubicadas en distintas ciudades y que conviven repartiéndose partes proporcionales de ambos mercados y complejizando el análisis de los casos particulares. El análisis de estas relaciones ha dado origen a la generación de distintos modelos matemáticos (cf. RICHARDSON, H., *Economía regional y urbana*, Alianza Editorial, Madrid, 1986).

¹⁵ Los costos de transporte para los comerciantes minoristas de Santo Tomás son más baratos si le compran una carga pequeña a los intermediarios de Yauri y luego la fletan en un pequeño camión, que si pretenden comprar directo en Arequipa o Cusco. Obviamente, agregar la demanda de los santotomasinos a la suya propia les permite a los comerciantes de Yauri acceder a mejores condiciones de comercialización.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

en Arequipa o las provincias de Ayabaca y Huancabamba en Piura.

Adicionalmente, existen los corredores interandinos que no logran desarrollarse porque la agregación de las ciudades está frenada por la distancia/tiempo¹⁶ y el poco tamaño de las ciudades involucradas o porque les falta la conexión vial. El callejón de Conchucos es un claro ejemplo de lo primero, el aislamiento de Santo Tomás en el Cusco es un ejemplo de lo segundo.

6. Urbanización y división social del trabajo

La estructura ocupacional, según sectores de actividad, que se muestra en el cuadro 6, nos indica que el efecto del crecimiento urbano se expresa de manera clara en lo que se refiere a la menor importancia del sector primario y la mayor importancia del sector terciario. Mucho menos clara es la asociación en el caso del sector secundario.

En *Proceso de urbanización en el Trapecio Andino* tuve la oportunidad de mostrar como, a consecuencia de los pesos proporcionales, las variaciones de la PEA manufacturera en los departamentos urbanizados se magnificaban, mientras que en los departamentos rurales se volvían invisibles. Esto porque la manufactura rural disminuye mientras que la urbana crece: en los departamentos urbanizados, la tendencia global expresa el crecimiento de la manufactura citadina, mientras que en los otros registra la disminución de las actividades manufactureras rurales.

Así, en Arequipa, el aumento de la parte urbana diluye cualquier nivel de descenso en la parte rural, mien-

¹⁶ La distancia física puede no ser tan grande, pero la calidad de la carretera puede ser tan mala que los costos de transporte resultan ser muy altos.

Cuadro 6
EVOLUCIÓN DE LA PEA SEGÚN ACTIVIDAD
(15 años y más)

	Primario	Secundario	Terciario	Total	Primario	Secundario	Terciario	Total
Apurímac	61,298	5,127	21,105	87,530	70.0%	5.9%	24.1%	100.0%
Puno	150,060	32,633	85,964	268,657	55.9%	12.1%	32.0%	100.0%
Cusco	144,177	30,310	96,143	270,630	53.3%	11.2%	35.5%	100.0%
M. de Dios	12,746	1,921	10,050	24,717	51.6%	7.8%	40.7%	100.0%
Moquegua	12,890	7,117	18,011	38,018	33.9%	18.7%	47.4%	100.0%
Arequipa	60,746	44,340	147,004	252,090	24.1%	17.6%	58.3%	100.0%
Tacna	13,838	9,864	43,441	67,143	20.6%	14.7%	64.7%	100.0%

Primario = agropecuario + minas.

Secundario = manufactura + construcción

Terciario = comercio + transporte + servicios

DESARROLLO URBANO REGIONAL

tras que en Puno ocurre lo contrario. No porque la importancia relativa del desarrollo fabril de Juliaca sea menor, sino porque su peso proporcional en la población departamental es mucho más pequeño.

A pesar de estas restricciones conviene detenernos a observar la evolución de la PEA según actividades en los departamentos andinos; recordando, eso sí, los niveles de urbanización correspondientes a cada departamento en 1993: 32% en Cusco, 26% en Puno y 17% en Apurímac.

Puede observarse que en los tres departamentos andinos la tendencia a que disminuya la PEA primaria y aumente la terciaria se cumple. En el caso de la PEA secundaria se observan comportamientos disímiles: en Cusco, la tendencia a la baja se revierte levemente durante el último período intercensal; en Puno, la variación es oscilante, y en Apurímac, como en el caso de Cusco pero a un menor nivel, la tendencia a la baja se revierte durante el último lapso. En los tres departamentos, sin embargo, la tendencia del último período intercensal ha sido hacia la alza de la PEA secundaria, a pesar -y esto es importante de señalar- de que la crisis económica fue casi permanente durante los doce años que duró ese tramo censal.

Concluyendo sobre la evolución de la PEA, parece sensato asumir que la importancia porcentual del sector primario continuará disminuyendo, que los servicios seguirán subiendo y, en tercer lugar, que la PEA dedicada al sector secundario aumentará, pero de una manera menos importante y neta. En consecuencia, dadas las diferencias de los ingresos medios que corresponden a cada estrato, el fortalecimiento del mercado regional -que está en función del crecimiento de la población total y sus ingresos- parece garantizado, aunque solamente fuera por el crecimiento demográfico y la variación en los pesos proporcionales de los estratos.

Cuadro 7

EVOLUCIÓN DE LA PEA SEGÚN ACTIVIDAD¹⁷

	Primario	Secundario	Terciario	Total	Primario	Secundario	Terciario	Total
Cusco								
1961	127,791	29,430	42,847	200,068	63.9%	14.7%	21.4%	100.0%
1972	134,412	25,327	42,805	202,544	66.4%	12.5%	21.1%	100.0%
1981	161,201	26,427	73,346	260,974	61.8%	10.1%	28.1%	100.0%
1993	144,177	30,310	96,143	270,630	53.3%	11.2%	35.5%	100.0%
Puno								
1961	166,419	24,725	31,604	222,748	74.7%	11.1%	14.2%	100.0%
1972	154,219	27,140	36,291	217,650	70.9%	12.5%	16.7%	100.0%
1981	190,272	31,748	65,202	287,222	66.2%	11.1%	22.7%	100.0%
1993	150,060	32,633	85,964	268,657	55.9%	12.1%	32.0%	100.0%
Apurímac								
1961	61,699	6,901	8,922	77,522	79.6%	8.9%	11.5%	100.0%
1972	57,547	4,827	7,820	70,194	82.0%	6.9%	11.1%	100.0%
1981	66,990	3,623	12,931	83,544	80.2%	4.3%	15.5%	100.0%
1993	61,298	5,127	21,105	87,530	70.0%	5.9%	24.1%	100.0%

¹⁷ En 1993, las cifras se refieren a la PEA de quince años y más. En consecuencia, los números absolutos no son comparables. En todos los años se ha excluido a quienes no especificaron la actividad.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Uno de los mercados fundamentales en la región es el de alimentos. Gran parte de la PEA está dedicada a las actividades agrícolas, sobre todo en el caso de los departamentos andinos. Sin el fortalecimiento de este mercado resultará imposible disminuir la producción campesina de autoconsumo y, en consecuencia, los niveles de pobreza que conlleva esta modalidad productiva.

El crecimiento del mercado de alimentos tiene una particularidad que se deriva del autoconsumo rural: no solamente es función del aumento de la población total y sus ingresos sino, además, de la variación proporcional de la población rural que autoconsume alimentos y la población urbana que no lo hace.

La fórmula que mide la demanda es igual a la población multiplicada por la parte proporcional de sus ingresos que se destina al consumo alimenticio:

$$D = P(Ie)$$

Aproximándonos a una realidad de autoconsumo, donde los ingresos totales (I) son iguales a los ingresos monetarios más el costo imputado de los autoconsumos, la fórmula

$$D = P(Ie)(Cm) + P(Ie)(1-Cm)$$

Donde:

P = población; I = ingreso;

e = proporción gasto alimenticio

Cm = proporción del consumo mercantil

Haciendo uso de esta fórmula se presenta a continuación un estimado muy grueso de la evolución probable de la demanda de alimentos, a efectos de ilustrar las tendencias en cuanto a la importancia del proceso de urbanización en la formación de la demanda mercantil de

RICARDO VERGARA

alimentos. Los datos correspondientes a los ingresos (dólares de 1972), la proporción del gasto alimenticio sobre el gasto total y las proporciones correspondientes a las demandas mercantiles y no mercantiles han sido tomados de ENCA 1972¹⁸. Para 1993, aunque se tiene plena conciencia de su obsolescencia, se han mantenido estos datos como supuestos para efectuar la proyección, porque ella tiene por objeto ilustrar una tendencia y no cuantificar exactamente las variaciones.

En 1972, según los datos que presentamos en el cuadro No. 8, la población total de la región fue de 2,519.8 miles de habitantes. El 28% vivía en la costa, el 71% residía en la sierra y el 1% lo hacía en la selva; la población rural, de acuerdo a la definición estadística que estamos utilizando, ascendía al 40% en la costa, 85% en la sierra y 65% en la selva.

En 1993, el 32% vivía en la costa, 66% en la sierra y 2% en la selva; mientras que la población rural era igual al 25% en la costa, 73% en la sierra y 57% en la selva.

De acuerdo con nuestra adaptación de los datos proporcionados por la ENCA, la proporción del gasto alimenticio (W) y la proporción del consumo mercantil alimenticio (Cm), correspondientes a cada una de estas categorías poblacionales, es como sigue: en las ciudades (diez mil habitantes y más) se gasta en alimento el 0.48 del ingreso per cápita promedio y el 0.973 de este consumo es mercantil; en el resto urbano la proporción del gasto alimenticio es de 0.56 y la parte mercantil es igual a 0.736; en el área rural estas cifras son de 0.66 y de 0.282 respectivamente.

¹⁸ Cf. AMAT y LEÓN, Carlos, et al., *La alimentación en el Perú*, Ed. Universidad del Pacífico, Lima, 1981.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 8

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA ALIMENTICIA

Centro poblado	P	I	W	Cm	Dm (miles)	Dn (miles)	Dt (miles)
1972							
Gran ciudad costa	409.5	121	0.49	0.974	23648	631	24279
Peq. ciudad costa	9.2	105	0.55	0.966	513	18	531
Rural costa	280.8	60	0.63	0.833	8842	1773	10614
Subtotal	699.5				33003	2422	35425
Gran ciudad sierra	237.4	121	0.49	0.973	13695	380	14075
Peq. ciudad sierra	30.0	105	0.55	0.736	1275	457	1733
Rural sierra	1531.6	60	0.63	0.282	16326	41568	57894
Subtotal	1799.0				31297	42406	73702
Peq. ciudad selva	7.4	105	0.55	0.963	412	16	427
Rural selva	13.9	60	0.63	0.768	404	122	525
Subtotal	21.3			0.35	815	138	953
TOTAL	2519.8				65115	44965	110080
1993							
Gran ciudad costa	917.4	121	0.49	0.974	52978	1414	54393
Peq. ciudad costa		105	0.55	0.966	0	0	0
Rural costa	306.6	60	0.63	0.833	9654	1935	11589
Subtotal	1224.0				62632	3350	65982
Gran ciudad sierra	665.5	121	0.49	0.973	38392	1065	39457
Peq. ciudad sierra	8.8	105	0.55	0.736	374	134	508
Rural sierra	1828.1	60	0.63	0.282	19487	49615	69102
Subtotal	2502.4				58253	50815	109068
Gran ciudad selva	28.8	121	0.49	0.963	1644	63	1708
Rural selva	38.2	60	0.63	0.768	1109	335	1444
Subtotal	67.0			0.35	2753	398	3152
TOTAL	3793.4				123639	54563	178202
Tasa anual crecimiento	1.97%				3.10%	0.93%	2.32%

RICARDO VERGARA

Si se comparan porcentualmente las evoluciones de las demandas mercantiles y no mercantiles a nivel de las subregiones se puede observar, con claridad, que el cambio más dramático se registra en la reducción de la demanda no mercantil de la sierra: desciende 10 puntos, del 38.5% al 28.5%. En virtud de esta dinámica, la demanda alimenticia de la sierra, que en 1972 todavía era predominantemente no mercantil, ha pasado a ser mercantil.

Cuadro 9

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA ALIMENTICIA

Subregión	Dm %	Dn %	Dt %
1972			
Costa	30.0	2.2	32.2
Sierra	28.4	38.5	67.0
Selva	0.7	0.1	0.9
TOTAL	59.2	40.8	100.0
1993			
Costa	35.1	1.9	37.0
Sierra	32.7	28.5	61.2
Selva	1.5	0.2	1.8
TOTAL	69.4	30.6	100.0

En lo que se refiere a la evolución de los conglomerados poblacionales, la demanda mercantil se ha concentrado aceleradamente en las grandes ciudades (aumenta en 18 puntos). En términos de la demanda total, las grandes ciudades representan ahora más de la mitad de la de-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

manda: 53.6%. Asimismo, la demanda no mercantil del campo ha disminuido poco más de 10 puntos.

Cuadro 10

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA ALIMENTICIA

Conglomerado	Dm %	Dn %	Dt %
1972			
Gran ciudad	33.9	0.9	34.8
Peq. ciudad	2.0	0.4	2.4
Rural	23.2	39.5	62.7
TOTAL	59.2	40.8	100.0
1993			
Gran ciudad	52.2	1.4	53.6
Peq. ciudad	0.2	0.1	0.3
Rural	17.0	29.1	46.1
TOTAL	69.4	30.6	100.0

1. *Demanda de alimentos: ¿de qué procedencia?*

Mostrar, como se acaba de hacer, que la urbanización es positiva con respecto de la variación en la demanda mercantil de alimentos no prueba que el desarrollo mercantil agrícola esté garantizado, pues, como es obvio, si el crecimiento de la demanda mercantil implica una producción agrícola para la cual el departamento o la subregión no tiene ventajas comparativas, entonces el crecimiento del mercado alimenticio dejará intocada la realidad agraria departamental.

RICARDO VERGARA

Resulta imprescindible entonces aproximarnos a las variaciones habidas en el consumo alimenticio. Sin embargo, estando dadas las limitaciones de información, sólo vamos a referirnos a lo ocurrido con la ciudad del Cusco, ya que para esta ciudad existe la encuesta hecha por la UNSAAC al interior de la investigación «Racionalización de recursos alimentarios en la ciudad del Cusco» sobre la realidad alimenticia de 1985¹⁹. Conviene indicar que, a diferencia de los datos de 1972, la información de 1985 está referida a los estratos bajo y medio.

En el cuadro 11 podemos ver el consumo per cápita cusqueño, tal como fue registrado en ambas encuestas. Los alimentos cuyo consumo por persona ha aumentado más significativamente son: el tarhui con 300%, el maíz choclo, las habas o las arvejas verdes con 67%, los frijoles y otras menestras similares con 60%, y las frutas, el pan, el azúcar y las carnes blancas con 50% de aumento.

Los alimentos que disminuyeron más fuertemente su consumo per cápita en los trece años discurridos entre la ejecución de ambas encuestas fueron: carne roja con -30%; leche, olluco, chuño o moraya y pescado con -33%.

A pesar de lo limitado que puede resultar la comparación de la suma de los pesos correspondientes a cada uno de los componentes de la dieta alimenticia per cápita, conviene resaltar que en 1985 se consumía en promedio 894 gramos de alimento diario, mientras que en 1972 sólo se consumían 781 gramos.

Mucho más relevante es, por supuesto, comparar los valores alimenticios de ambas dietas, cosa que hacemos en el cuadro 12. Debemos recordar que, tal como se ha indicado, la encuesta de 1985 subestima los valores promedios del consumo cusqueño, porque la muestra de ese año no incorporó a los sectores de altos ingresos.

¹⁹ JIMENEZ, Salustio, et al., *El patrón alimentario en la ciudad del Cusco, en 1985*, Instituto de Investigación. UNSAAC.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 11

VARIACIÓN EN EL PATRÓN ALIMENTICIO Y LA DEMANDA TOTAL
(Ciudad del Cusco)

INSUMOS	1972	1985	Diferencia	Dif. %
	g/cap.día)	g/cap.día)	(g/cap.día) (85-72)	(g/cap.día) (85-72)
ALIMENTOS				
Tarhui lavado fresco	2	8	6	300
Maíz choclo	30	50	20	67
Habas o arvejas verdes	15	25	10	67
Frijoles y similares	5	8	3	60
Frutas en general	30	45	15	50
Pan	80	120	40	50
Azúcar	30	45	15	50
Carnes blancas	10	15	5	50
Huevos	5	7	2	40
Verduras en general	25	35	10	40
Cebada o trigos integrales	30	40	10	33
Arroz	50	60	10	20
Fideos	30	35	5	17
Papas	200	230	30	15
Yuca	5	5	0	0
Maíz grano	30	25	-5	-17
Habas o arvejas secas	10	8	-2	-20
Aceites y grasas	10	8	-2	-20
Quinua	7	5	-2	-29
Queso	7	5	-2	-29
Carnes rojas	50	35	-15	-30
Leche	60	40	-20	-33
Olluco	30	20	-10	-33
Chuño o moraya	15	10	-5	-33
Pescado	15	10	-5	-33
TOTAL	781	894	113	14

Fuente: JIMENEZ, Salustio y otros. *Op.cit.*

RICARDO VERGARA

Cuadro 12

VALOR ALIMENTICIO COMPARADO 1972 - 1985

Componentes	1972	1985	Variación	
			(unidades)	(%)
Calorías	1,670.0	1,645.0	-25.0	-1.5
Proteínas	48.0	48.0	0.0	0.0
Calcio	293.0	280.0	-13.0	-4.4
Hierro	9.0	10.0	1.0	11.1
Vitamina C	15.0	18.0	3.0	20.0
Caroteno	0.5	0.6	0.1	20.0
Tiamina	0.7	0.8	0.1	14.3
Riboflamina	0.7	0.8	0.1	14.3
Niacina	12.0	13.0	1	8.3

Gracias a estas cifras, constatamos que el consumo de los principales ingredientes se mantuvo relativamente constante: el valor de las calorías disminuyó levemente: -1.5%, y el de las proteínas no se modificó. El consumo de calcio registró la más alta disminución y todos los otros componentes aumentaron significativamente, especialmente la vitamina C y el caroteno, que aumentaron su consumo en 20%. Si la muestra de 1985 hubiera incorporado al sector de altos ingresos, tal y como lo hizo la encuesta de 1972, entonces se hubiera registrado una mejora en la dieta correspondiente a la ciudad del Cusco.

Analizando el origen de los alimentos, encontramos que fueron dos los tipos de alimentos que aumentaron su consumo: en primer lugar, los alimentos procesados industrialmente, que aumentaron en 39% y, en segundo lugar, los productos agrícolas en estado natural, que aumentaron en 19%. Sin embargo, los alimentos agrícolas consumidos en estado natural siguieron constituyendo el tipo de ali-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

mento más ampliamente consumido: 62% en 1972 y 64% en 1985, muy por encima de los alimentos procesados industrialmente, que pasaron del 19% al 23%.

Los alimentos de origen pecuario y el pescado fueron parcialmente desplazados del mercado. Los primeros disminuyeron su consumo en -23% y los segundos en -33%; esto originó que su participación al interior de la estructura porcentual descendiera del 17% al 11% en el caso de los alimentos pecuarios y del 2% al 1% en el caso del pescado.

Cuadro 13

VARIACIÓN SEGÚN TIPO DE ALIMENTOS

INSUMOS	1972 (g/cap.día)	1985 (g/cap.día)	Diferencia (g/cap. día) (85-72)	Diferencia % (g/cap. día) (85-72)
Cultivos	484 (62%)	574 (64%)	90	19
Industriales	150 (19%)	208 (23%)	58	39
Pecuarios	132 (17%)	102 (11%)	-30	-23
Pescado	15 (2%)	10 (1%)	-5	-33
TOTAL	781 (100%)	894 (100%)	113	15

No podemos, sin embargo, quedarnos únicamente con la imagen generada por las cifras correspondientes al consumo per cápita, pues, si bien es cierto que nos muestran los cambios en el patrón alimenticio local, no nos

RICARDO VERGARA

muestran con claridad cuál ha sido la variación de la demanda total. Por esta razón presentamos a continuación lo sucedido a nivel de los valores totales.

Como podemos ver en el cuadro 14, la demanda global de todos los alimentos aumentó. Incluso aquellos que durante el período en cuestión habían disminuido significativamente su consumo per cápita, aumentaron su consumo global: carnes rojas en 24%; leche, olluco, chuño y pescado en 18%.

En el caso de los alimentos que habían aumentado su consumo per cápita, el crecimiento de la población potenció el aumento en el nivel de la demanda global. Es así que la demanda total de los alimentos más dinámicos aumentó de la siguiente manera: el tarhui con 611%; las habas o arvejas verdes y el maíz choclo con 196%; los frijoles y similares con 184%; y las frutas, el pan, el azúcar y las carnes blancas con 166%.

Conviene observar que al interior de los catorce alimentos que constituyen el grupo con la demanda más dinámica, solamente tres no se producen regionalmente: el pan y las carnes blancas, que poseen un fuerte componente extranjero, y el azúcar, que se importa de otra región del país.

Si nos fijamos en la variación por grupos de alimentos según su procedencia geográfica²⁰, encontramos que fueron los alimentos producidos en otras regiones del país -que denominamos «importados nacionales»- los que aumentaron su consumo con mayor celeridad: 115%; le siguieron los alimentos que se producen en la región surandina -aunque una parte del consumo cusqueño pueda, en los hechos, importarse desde otras regiones del país- con un

²⁰ Los alimentos importados nacionales son azúcar, arroz y pescado; los regionales son tarhui, habas, arvejas, maíz, frijoles, frutas, verduras, cebada, trigo, papa, yuca, quinua, olluco y chuño; los importados con fuerte componente extranjero son carne blanca, pan, huevos, fideos, aceites y grasas, queso, carne roja y leche.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 14

VARIACIÓN EN EL PATRÓN ALIMENTICIO Y LA DEMANDA TOTAL
(Ciudad del Cusco)

INSUMOS	Consumo 1972 TM	Consumo 1985 TM	Diferencia (85-72)	Variación %
Tarhui lavado fresco	89	630	542	611
Habas o arvejas verdes	665	1970	1304	196
Maíz choclo	1330	3939	2609	196
Frijoles y similares	222	630	409	184
Frutas en general	1330	3545	2215	166
Azúcar	1330	3545	2215	166
Carnes blancas	443	1182	738	166
Pan	3548	9454	5906	166
Huevos	222	551	330	149
Verduras en general	1109	2757	1649	149
Cebada o trigos integrales	1330	3151	1821	137
Arroz	2217	4727	2509	113
Fideos	1330	2757	1427	107
Papas	8870	18120	9250	104
Yuca	222	394	172	78
Maíz grano	1330	1970	639	48
Habas o arvejas secas	443	630	187	42
Aceites y grasas	443	630	187	42
Queso	310	394	83	27
Quinua	310	394	83	27
Carnes rojas	2217	2757	540	24
Olluco	1330	1576	245	18
Chuño o moraya	665	788	123	18
Pescado	665	788	123	18
Leche	2661	3151	490	18

RICARDO VERGARA

Cuadro 15

VARIACIÓN EN EL PATRÓN ALIMENTICIO SEGÚN PROCEDENCIA
(Ciudad del Cusco)

INSUMOS	Consumo		Diferencia (85-72)	Variación %
	1972 TM	1985 TM		
Importados nacionales	4,213 (12%)	9,060 (13%)	4,847	115
Regionales	19,247 (56%)	40,494 (57%)	21,247	110
Importados extranjeros	11,176 (32%)	20,877 (30%)	9,701	87
TOTAL	34636 (100%)	70431 (100%)	35795	103

aumento porcentual un poco menor: 110%; y en tercer lugar se registró el aumento de los alimentos con un fuerte componente importado del extranjero: 87%.

Conviene remarcar que los alimentos producidos regionalmente continuaron siendo los más consumidos e incluso aumentaron, bien que moderadamente, su participación porcentual dentro del consumo total, pasando del 56% al 57%. Los alimentos importados de otras regiones del país también aumentaron su participación, pasando del 12% al 13%; mientras que los alimentos con un fuerte componente extranjero fueron los únicos que disminuyeron su importancia porcentual dentro del consumo total, pasando del 32% al 30%.

Estamos, pues, frente a una realidad que no corresponde a la imagen tradicionalmente expuesta, según la cual el proceso de urbanización actúa beneficiando casi ex-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

Cuadro 16

EVOLUCIÓN DEL PBI AGRÍCOLA (*)

	Tacna	Aqpa	Moqueg.	Cusco	Puno	Apurimac
1970	2.5	14.6	1.7	21.6	18.9	8.0
	2.5	14.8	1.7	21.8	19.8	8.7
1972	2.4	15.0	1.7	22.4	17.8	8.4
	2.3	14.8	1.6	22.1	17.4	8.6
1974	2.4	15.8	1.8	22.6	17.3	8.6
PROM.	2.4	15.0	1.7	22.1	18.2	8.5
1985	4.3	23.2	1.8	21.9	16.9	6.2
	3.9	26.2	1.6	23.2	17.8	8.2
1987	4.7	28.5	1.7	23.1	15.2	6.3
	5.3	31.0	1.9	26.0	16.0	7.6
1989	5.5	33.3	2.3	24.2	16.3	6.8
PROM.	4.7	28.4	1.9	23.7	16.4	7.0
Crecimiento anual (%)						
	4.58	4.36	0.60	0.46	-0.69	-1.24

(*) Valores constantes de 1979.

Fuente: COMPENDIOS ESTADÍSTICOS REGIONALES. INE. Regiones de Arequipa, Inca y J.C. Mariátegui. Lima. 1990.

clusivamente a las importaciones alimenticias internacionales y perjudicando la producción regional. Pero, que sea bueno para la región sureña no es igual a que lo sea para todos los departamentos y, menos aún, para los departamentos andinos. En el cuadro 16 puede constatarse que la mercantilización de la agricultura ha ocurrido en provecho de los departamentos de Tacna y Arequipa.

RICARDO VERGARA

2. La competencia interdepartamental

La forma más común de plantearse incorrectamente la evolución agraria es pensar en términos de una rama productiva homogénea, como si ella fuera la sumatoria de agricultores equivalentes, susceptibles de ser representados por un agricultor promedio que, en abstracto, comparte las venturas y desventuras del sector, capaz de orientarse hacia la alza o la baja acompañado por la casi totalidad de sus colegas.

Esto no es así. La agricultura en su conjunto puede fluctuar entre crecimientos espectaculares del producto y caídas catastróficas y siempre habrá, sin referencia a la tendencia media, agricultores a los que les va bien y a los que les va mal. En el corto plazo, la intensidad de la bonanza o la desgracia de estos agricultores puede acentuarse o disminuir, pero, en ningún caso, la evolución del conjunto determina en el mediano o largo plazo la equivalencia de las suertes. La quiebra anual de miles de agricultores en los países desarrollados, donde la rama en su conjunto florece acompañada de apoyos y subsidios diversos, lo muestra en toda su crudeza.

En la industria, la bonanza o crisis de la rama suele ser compartida por el conjunto de los productores. En época de bienestar, las quiebras ocurren excepcionalmente y, normalmente, a consecuencia de decisiones erróneas e identificables. Además, en las agriculturas mercantiles desarrolladas, las épocas de bonanza suelen ser aquellas en las que la salida de los agricultores en lugar de disminuir se acentúa.

La razón de esta diferencia es que la producción agrícola se ve afectada por fuertes rigideces que derivan en la generación y permanencia de las ganancias extraordinarias que normalmente se conocen como rentas. En la industria, salvo la localización, prácticamente todas las fuentes de renta son frágiles y perecibles en relativamente poco tiempo. Dado que el conjunto de los medios de produc-

DESARROLLO URBANO REGIONAL

ción son fabricados, la competencia de los industriales busca afanosamente reproducir y aun mejorar las condiciones bajo las cuales producen sus competidores más rentables. Incluso la localización industrial es una condición muy difícilmente monopolizable.

En la agricultura, en cambio, la tierra es un don de la naturaleza que el hombre no puede producir, pero sí monopolizar. Su fertilidad, las condiciones climáticas y su localización son condiciones difícilmente generalizables. Además, en el caso de los campesinos tercermundistas, estando dada la poquísima movilidad ocupacional de los propietarios, la dimensión de la hacienda, su fraccionamiento parcelario e incluso el nivel educativo de los agricultores se vuelven condiciones irreproducibles para los competidores desventajados.

Esta diferenciación tan marcada entre los productores permite considerar plausible, estando dada la falta de estadísticas confiables, la hipótesis de que la evolución del producto al interior de cada departamento ha sido igualmente diferenciada entre los departamentos. En otras palabras, en todos ellos el producto generado por el cuartil superior debe haber crecido durante las últimas dos décadas, mientras que, por el contrario, el producto del cuartil inferior debió permanecer estancado, si es que no se redujo.

Igualmente probable es la hipótesis complementaria, según la cual, puede esperarse que, en los departamentos más dinámicos, el estancamiento estuvo reservado para el cuartil inferior, mientras que, en los departamentos atrasados, solamente el cuartil superior debió haber crecido significativamente.

A nivel interregional, las causas de estas diferencias están asociadas -principal, pero no exclusivamente- a la existencia de las rentas tradicionales: fertilidad del suelo (nuevamente entendida en su acepción más amplia) y cercanía de los mercados, pero, en la comparación intraregional, es probable que lo fundamental sean las rentas

RICARDO VERGARA

derivadas de la inamovilidad relativa de los productores: la dimensión de la chacra, su fraccionamiento parcelario y el nivel educativo de los agricultores.

De estas afirmaciones se colige que la respuesta del sector en su conjunto está determinada por lo que ocurre con los productores ricos y no, como muchas veces se pretende, por la suerte de los campesinos marginales. Así, por ejemplo, si para ilustrar las diferencias en la importancia productiva de los cuartiles asumimos la distribución de tierras y la productividad promedio por hectárea encontrados por Cotlear en la región moderna de su estudio sobre el desarrollo campesino²¹, se tiene que el cuartil superior posee el 54% de la tierra y genera el 76% del producto total. El 50% más rico genera el 92.4% del producto total mientras que, del otro lado, el cuartil inferior que posee el 7.4% de las tierras solamente participa con el 1.6% en el producto total.

Por tanto, los análisis orientados a medir la competitividad departamental y también los destinados a estimar la capacidad de respuesta del sector frente al crecimiento (o retracción) de la demanda mercantil de alimentos (que, no debe olvidarse, está principalmente determinada por el crecimiento de la población urbana y, en segunda instancia, por la variación de sus ingresos) o que, finalmente, quieran estudiar la competitividad del sector frente a las importaciones alimenticias, deben orientar sus miradas a observar la capacidad de los productores privilegiados.

Probablemente, las equivocaciones con respecto a la supuesta debacle agraria que, según destacados analistas, debía acompañar la retracción de la demanda a consecuencia del descenso en los ingresos y el aumento de la

²¹ Esta distribución es bastante conservadora, puesto que, por referirse a una estructura campesina, excluye a los medianos propietarios (COTLEAR, Daniel, *Desarrollo campesino en los Andes*, IEP, Lima, 1989, pp. 105 y 134).

DESARROLLO URBANO REGIONAL

competitividad de las importaciones derivada de la subvaluación monetaria, además de sobreestimar la retracción de los ingresos urbanos, no tomaron suficientemente en cuenta el aumento significativo y constante de la población urbana y, sobre todo, el hecho de que, para los productores «ricos», la pacificación y las crecientes garantías para la propiedad derivarían en un clima de confianza empresarial que alentaba la inversión. Pocos se pusieron a pensar en la capacidad de invertir que poseen los ricos, en la rentabilidad que podían obtener estas nuevas inversiones luego de una larga etapa caracterizada por el abandono, en su capacidad para competir con las importaciones beneficiadas por el dólar barato. Es claro que las ventajas climáticas apoyaron la reacción, pero reducir todo el análisis a esta eventualidad es un error.

3. Los costos de transporte

Es sabido que los costos de transporte se agregan a la fertilidad natural como un elemento decisivo para definir la especialización productiva de los agricultores. De esta manera, se va configurando un área de influencia urbana protegida con respecto de las importaciones extrarregionales, igual nacional que extranjera, que tiende a ser más efectiva cuanto mayor sea el peso que el costo de transporte tenga al interior del precio de venta de cada producto.

La importancia de los costos de transporte variarán en función de la fragilidad del producto que otorga importancia al embalaje, de la duración del ciclo de crecimiento del cultivo, que normalmente está asociada a la multiplicación de las labores culturales y, en tercer lugar, al peso total producido por hectárea. De esta manera, productos como, por ejemplo, las hortalizas, las legumbres y muchas de las frutas transitorias resultan ser un tipo de producto fuertemente protegido por la renta diferencial de

RICARDO VERGARA

localización. Sustituir las importaciones de este tipo de productos debe ser el objeto prioritario de la promoción agrícola.

No podemos, sin embargo, suponer que bastará con sustituir este tipo de producción para que, como consecuencia de la urbanización, se revolucionen las condiciones de la agricultura andina, puesto que este tipo de cultivo representa una parte minoritaria del consumo alimenticio. Es necesario, en consecuencia, mejorar la competitividad que los campesinos tienen con respecto de varios de los otros productos, en especial la papa. Desde una perspectiva espacial, una de las respuestas a este problema es el mejoramiento de las carreteras intradepartamentales.

Debemos tener presente que el mejoramiento vial tiende a beneficiar a los campesinos más alejados, puesto que, en su caso, el costo de transporte es proporcionalmente más importante y la reducción del costo por kilómetro tendrá un impacto mayor. Por esta razón, el mejoramiento vial intradepartamental resulta altamente prioritario para mejorar la competitividad de los campesinos andinos. Por ejemplo, la finalización de la vía que unirá a Santo Tomás con el Cusco o el programa de rehabilitación y mantenimiento de los caminos vecinales.

Obviamente, en contrapartida, si la carretera comunica con una zona lejana, pero más moderna, se obtendrá el efecto inverso. En otras palabras, si lo que se abarata es el costo de transporte entre Cusco o Puno y los campos de Arequipa, entonces el Cusco o Puno se verá aún más invadido por productos agrícolas mistianos. Lo que, por supuesto, no debe llevarnos a pensar en el aislamiento regional, pues, como ya se ha dicho, la mayor cercanía entre Cusco o Puno y Arequipa deriva en una mayor estimulación al desarrollo complementado de la industria y los servicios.

Pero las mejoras viales no solamente están asociadas a las mejoras de la competitividad agropecuaria de los

DESARROLLO URBANO REGIONAL

campesinos, también lo están con la puesta en valor de la residencialidad aldeana. Si la comunidad se acerca a la ciudad, entonces los campesinos podrán contar con servicios productivos y personales más baratos y de más calidad y, en el otro sentido, como parte de la incorporación residencial de los entornos rurales, los campesinos y sus familiares podrán vender su fuerza de trabajo en la ciudad durante todo el año y no solamente durante las migraciones estacionales.

En efecto, aunque la demanda de trabajo aumenta significativamente en los momentos de la siembra y la cosecha, los campesinos y sus familiares siempre cuentan con recursos excedentarios que pueden rentabilizarse de mejor manera si es que se tiene acceso a la ciudad. Los lugares muy alejados y mal servidos en cuanto al flujo de los transportes, prácticamente restringen la venta de fuerza de trabajo a la migración estacional o a los mercados laborales campesinos que tienden a ofertar oportunidades intermitentes.

III. EL DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS CAMPESINAS²²

Dado que los hijos de los campesinos, sobre todo los mayores, se incorporarán al mercado laboral cuando los padres estén todavía muy jóvenes para pensar el retiro, que la oferta de tierras comunales es muy restringida y que la educación formal les permitirá acceder a oportunidades laborales urbanas ventajosas, los campesinos educan a sus hijos como parte de la preparación necesaria que les permitirá migrar ventajosamente. No los educan para que sean mejores campesinos, sino para que dejen de serlo, y cualquier reforma educativa que persiga ofertarles lo contrario

²² Lo fundamental de este párrafo fue publicado en el «Suplemento Regional» del diario *Expreso*, setiembre de 1995.

RICARDO VERGARA

sería vista, correctamente, como un gran desatino. Normalmente, el éxito migratorio no solamente les proporcionará las satisfacciones afectivas correspondientes sino que les dará seguridad en la vejez.

En eso consiste básicamente la estrategia campesina del largo plazo; una estrategia que es correcta porque, si se escoge el camino de la acumulación predial, estando dada la baja rentabilidad de las haciendas campesinas y la gran cantidad de los hijos, el reparto de las tierras entre los hijos que paulatinamente se incorporen a la chacra destruiría todo lo avanzado muy rápidamente.

Sin embargo, en el corto y mediano plazo, la estrategia es otra: aumentar los ingresos familiares totales sobre la base de una adecuada combinación en el uso de los recursos productivos que se poseen. Dos son las variables claves a partir de las cuales se puede establecer una categorización de las estrategias campesinas: la cantidad de las tierras que poseen y la cercanía de las ciudades.

La cantidad de tierras poseídas determina cuál será el factor de producción que genere la parte más importante de los ingresos monetarios: la venta de productos agropecuarios o la venta de la fuerza de trabajo familiar. La cercanía de las ciudades diferenciará, de un lado, la rentabilidad de las tierras y, del otro, las posibilidades de inserción laboral en los mercados de trabajo urbanos.

El cruce de ambas variables produce la matriz dicotómica que presentamos a continuación. En ella pueden distinguirse cuatro estrategias que tienden a orientar preferencialmente los comportamientos campesinos, según se encuentren ubicados en alguno de los casilleros así definidos. Con dos salvedades muy importantes que deben tenerse en cuenta: a) la estrategia más importante subordina, pero no excluye, a las otras estrategias, y b) la pertenencia a las categorías establecidas es muy fluida, variable en el tiempo y en el espacio. No se puede pretender, entonces, ubicar a una familia concreta de una vez

DESARROLLO URBANO REGIONAL

y para siempre al interior de una de las categorías, como si se tratara de una clasificación estamental.

Cuadro 17

ESTRATEGIA PRINCIPAL DE ACUMULACIÓN CAMPESINA

	CAMPESINOS ALEJADOS	CAMPESINOS CERCANOS
VENDEDORES DE PRODUCTOS	Diversificación extrapredial	Capitalización predial
VENDEDORES DE FUERZA DE TRABAJO	Emigración estacional	Integración laboral en los mercados urbanos

Los campesinos que se encuentran cerca de los principales mercados urbanos tienden a privilegiar la intensificación productiva de sus predios y la integración laboral permanente a los mercados laborales urbanos.

La intensificación agrícola se hace aprovechando la mayor rentabilidad por hectárea que genera la cercanía de las ciudades y tiende a hacerse a través de dos rutas: a) a partir de una mayor fertilización, que reduce las tierras en descanso y amplía el tamaño promedio de la finca efectivamente utilizada²³, y b) por la introducción de nuevos cultivos, económicamente más densos. En lo que respecta a la producción pecuaria se incrementan los gastos sanitarios (insumos más asistencia veterinaria) y se invierte en reproductores.

²³ La intensificación de los cultivos incluye también el uso de semillas mejoradas y pesticidas (cf. COTLEAR, D., *Op cit.*).

RICARDO VERGARA

Al mismo tiempo, la intensificación productiva se acompaña de un aprovechamiento de la revalorización residencial del predio, cuya cercanía permite aumentar la integración laboral a los mercados urbanos, pues posibilita que los campesinos y sus familiares trabajen en la ciudad y residan en el campo. A la larga, esta tendencia lleva a que los hijos construyan sus casas al costado de la casa paterna y, por esta vía, se genera un proceso de urbanización de los espacios rurales.

Es obvio que ambos tipos de campesinos, los excedentarios y los vendedores de fuerza de trabajo, comparten las ventajas de ambas estrategias; sin embargo, en razón de la diferenciación en la posesión de los recursos, se impone en cada caso una priorización diferenciada.

En el caso de los campesinos alejados de las ciudades, la distancia les impone una fuerte penalización, tanto en lo que se refiere a la compra y venta de productos como a la venta de fuerza de trabajo.

Los campesinos ricos no siempre pueden reinvertir rentablemente sus excedentes en la producción y, por tanto, buscan diversificar sus inversiones extrapredialmente. Los campesinos ubicados en la cercanía de las ciudades también lo hacen, pero, en su caso, los predios pueden absorber mayores inversiones. Los campesinos ubicados en la lejanía urbana llegan al techo más rápidamente y no les queda otra cosa que pensar en el comercio: poner una tienda, comprar un camión, etc.

Los campesinos pobres que deben abandonar la comunidad para ir a vender su fuerza de trabajo sólo lo pueden hacer como emigración estacional, ya que, en su caso, es imposible trabajar en la ciudad y dormir en la comunidad. Los más pobres, que no tienen ahorros suficientes como para hacer la inversión necesaria para emigrar estacionalmente, deben trabajar en la comunidad por salarios muy bajos: entre cinco y siete soles diarios (más comida) y por un límite que, en las mejores épocas, difícilmente supera los quince días de trabajo efectivo al mes y en los peores puede descender a cinco días mensuales.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

1. Políticas macroeconómicas versus políticas regionales

Es muy común que se responsabilice a las políticas macroeconómicas, en especial a la apertura internacional de los mercados alimenticios, por la marginalidad mercantil de los productores de autoconsumo. Esta política generaría un precio demasiado bajo que no logra remunerar el costo de producción vigente entre los campesinos más pobres. Quienes así argumentan se acogen al concepto medieval del precio justo que, de acuerdo con las enseñanzas de Santo Tomás, debe permitir la reposición de lo invertido más una ganancia razonable que le permita al productor sobrevivir.

En el Perú, como en otros países subdesarrollados, dado que los más pobres de los pobres se encuentran entre los campesinos, el peso de la responsabilidad moral con los pobres, que debe llevarlos a superar su estado de carencia, se confunde con la necesidad de rentabilizar su actividad agropecuaria. En otras palabras, la solidaridad con las familias es reemplazada por la solidaridad con su actividad. Esto es así, no obstante que, según hemos visto a través de sus estrategias productivas, los campesinos asumen que lo principal es sacar adelante a la familia y no a la chacra.

Una muestra de como la responsabilidad mal entendida llega a ser un imperativo que obnubila los propios planteamientos, se encuentra en el excelente trabajo de Mayer y Glave, *La chacra de papa*. En efecto, luego de enfatizar correctamente «que no hay lugar para el optimismo, pues si el Estado apoyase a la agricultura campesina con mejores precios para que fuese rentable, los pequeños productores serían nuevamente desplazados y reemplazados por empresas capitalistas, pues esto haría más rentable la producción de papas para ellos»²⁴; terminan re-

²⁴ MAYER, Enrique - GLAVE, Manuel, *La chacra de papa, economía y ecología*, Ed. Cepes, Lima, 1992 p. 146.

RICARDO VERGARA

comendando que «los precios de la papa deben cubrir los costos totales de producción más una utilidad razonable para asegurar el bienestar al que los productores tienen derecho»²⁵, porque, según se dice más adelante, «marginar a un gran sector de nuestra población rural lleva al conflicto social»²⁶.

Aquí aparece muy claro que: primero, no se toma en cuenta que la rebelión senderista, antes que el levantamiento de jóvenes agricultores contra las condiciones del mercado, tuvo que ver con los hijos educados en proceso de descapesinización; segundo, que se confunde la necesaria solidaridad con las familias con el apoyo a la actividad económica de los padres²⁷; y tercero, que no se aquilata suficientemente el fortalecimiento de los blancos migratorios regionales, que son los que mejor integran a los campesinos. Pero lo más negativo es que, bajo el peso de la «conciencia social», se elude la evaluación de la acción proteccionista propuesta.

En efecto, el pensamiento económico a partir del cual se afirma que no hay lugar para el optimismo es correcto. Un pequeño ejemplo numérico nos permite ilustrarlo. Imaginemos dos productores: el primero posee cincuenta hectáreas, que producen treinta toneladas cada una,

²⁵ MAYER, E., *Op. cit.*, p. 181.

²⁶ *Ibid.*, p. 187.

²⁷ ¿Cómo convertir al mercado en un espacio económico atractivo y rentable para la economía campesina?, se pregunta Manuel Glave en un artículo posterior. Al hacerlo, invierte los términos reales de la cuestión que, a mi entender son: ¿cómo apoyar los procesos adaptativos en curso (por ejemplo, la variación en la dimensión promedio) para que la economía campesina pueda participar de mejor manera en el mercado? Los campesinos hacen uso de la emigración. Mejorar la condición de los blancos migratorios regionales apoyaría esta estrategia; además, generaría mejoras en los mercados laborales estacionales y alimenticios. Muchos hijos de campesinos de Sicuani o Andahuaylas seguirían dejando de ser campesinos, pero seguirían siendo sicuanenses o andahuaylinos. No es mala cosa. (Cf. GLAVE, M., «Más allá del margen», en *Allpanchis* 43/44, Cusco, 1994).

DESARROLLO URBANO REGIONAL

con un costo medio de producción de 0.45 cts.; el segundo posee media hectárea, que produce cinco toneladas con un costo total de 0.80 cts. (50% del cual es monetario). El precio de venta para ambos es de 0.50 cts.; esto permite que el productor mercantil siga siéndolo, pues, como es lógico suponer, una empresa de cincuenta hectáreas no puede funcionar en base a los ahorros monetarios que se derivan de los costos no pagados; igualmente, este precio permite que el productor marginal siga produciendo «a pérdida», puesto que repone sus costos monetarios.

Ahora, imaginemos que arbitrariamente se aumenta el precio de la papa a 0.85 cts., para que los campesinos marginales obtengan una justa ganancia. Imaginemos, igualmente, que el feliz evento ocurre cuando las siembras ya han sido hechas, de manera que las áreas que habrán de ser cosechadas no pueden cambiarse. Por tanto, todo debiera caminar hacia el logro de preservar para los productores de autoconsumo un rol en la vida económica mercantil.

Al momento de la cosecha, dejando de lado las maniobras de los intermediarios, los resultados serán los siguientes: el mediano agricultor habrá visto pasar sus ganancias de 75,000 soles ($0.05 \text{ cts} \times 30,000 \text{ kilos} \times 50 \text{ has.}$) a 600,000 soles ($0.40 \text{ cts} \times 30,000 \text{ kilos} \times 50 \text{ has.}$); en cambio, el campesino minifundista obtendrá, si es que vende los dos tercios de su cosecha, 3,333 soles, de los que deberá deducir 2,000 soles por concepto de costos monetarios.

Con estos resultados puede alguien pensar que, al iniciarse la próxima campaña, los medianos no aumentarán sus áreas paperas, que no buscarán ampliar la productividad a cualquier costo, estando dadas las nuevas condiciones del mercado. Del otro lado, es posible pensar que, en la siguiente campaña, el campesino podrá iniciar una revolución productiva con sus 1,333 soles, justa y razonablemente ganados. Obviamente que no.

RICARDO VERGARA

Un ejemplo sobre la manera en que los productores ricos terminan acaparando los aumentos de precios lo proporciona el uso de precios de paridad en los Estados Unidos. Allí se constató que el aumento de los precios hacía muy poco por paliar la pobreza campesina:

«Así, a pesar del declive de la población rural a largo plazo, una proporción importante de la gente que vive en el campo puede entrar en la clasificación de pobre (...). Con relación a estas familias, una política de elevación de los precios de los productos del campo no tiene prácticamente efecto ninguno, porque consumen casi todo o todo lo que producen. En el mejor de los casos, únicamente los agricultores de rentas media y alta -los que venden la mayor parte de lo que producen-, pueden beneficiarse de la elevación de los precios de esos productos (...). Alrededor del 50% de los productores reciben el 90% de los pagos, mientras que el restante 50% recibe solamente el 10% de los pagos»²⁸.

En consecuencia, no parece pertinente seguir profetizando la llegada del ministro mesiánico que resuelva las cosas de un plumazo estableciendo un precio justo. La solución a estos problemas es menos fácil y está asociada a la reconversión productiva que, a través de la emigración, ponen en marcha los propios campesinos. Las políticas que tienen sentido son las políticas de desarrollo regional que, apoyando el proceso de urbanización, crean oportunidades tanto para los campesinos que emigran como para los que se quedan.

²⁸ SPENCER, M.H., *Economía contemporánea*, Ed. Reverté, Barcelona, 1975, p. 537.

DESARROLLO URBANO REGIONAL

2. La importancia del desarrollo local

Los análisis sobre la economía campesina encuentran lógico imputar un costo monetario al autoconsumo de los insumos productivos, especialmente a la mano de obra familiar. Pocas veces se toma suficientemente en cuenta que, en las épocas en que no se puede emigrar estacionalmente, hay muchos días en blanco y que, correctamente, la gente no considera perder plata el trabajar por un ingreso menor si la alternativa es hacer nada. Así lo hacen, por ejemplo, cuando deciden trabajar en las obras comunales a cambio de alimentos.

¿Qué importancia tiene para los campesinos la opinión de los economistas que les aseguran haber perdido dinero si es que el trabajo adicional desplegado en la chacra les proporciona, en el momento de la cosecha, la comida que necesitan? Finalmente, calculada en función de los costos monetarios efectivamente dispensados, les ha salido barata y no son nada tontos cuando, a pesar de los cálculos contables, deciden seguir produciendo a pérdida.

Pero los campesinos no solamente contabilizan en su real costo de oportunidad el trabajo que invierten en la comida que autoconsumen. También son conscientes de que autoconsumen residencialidad. La parcela no solamente les da comida, también les da techo y, junto con ello, les proporciona el acceso a ciertos servicios colectivos (educación, salud, seguridad) que son malos, pero realmente gratuitos. Esto porque en la ciudad, sobre todo en las grandes, el consumo de estos servicios supone el pago del transporte. En efecto, si migraran a una ciudad tendrían que pagar un alquiler o comprar un terreno donde vivir, los hijos tendrían que pagar pasajes para ir al colegio, etc.

Si se le imputara un costo al autoconsumo de la residencialidad, las cuentas no resultarían tan malas y los campesinos lo saben o al menos lo intuyen cuando, sin ser tontos, prefieren seguir produciendo a pérdida.

RICARDO VERGARA

Quienes migran normalmente son los jóvenes, con mayor educación que los padres. Para ellos, el costo de oportunidad salarial es más alto, pero, sobre todo, el diferencial entre las ventajas residenciales que se abandonan y los costos que se agregan es menor. Una vez que se tiene familia y se tiene que migrar en grupo, los costos residenciales aumentan significativamente.

Por todo ello, para paliar la pobreza de las familias campesinas que permanecen, porque les resulta demasiado caro emigrar, además de profundizarse los programas paliativos que les generan ingresos monetarios discontinuos, pero susceptibles de capitalizarse²⁹, es importante la mejora de sus condiciones residenciales: acercándolos a las ciudades en función de mejoras viales y dotándolos de más y mejores servicios en las capitales distritales. Lo primero les proporcionará mayores ingresos monetarios y, en consecuencia, más capital de trabajo; lo segundo les permitirá mejores y mayores consumos colectivos.

Un ilustrativo ejemplo lo proporciona constatar que, en el desarrollo de las ciudades pequeñas, la compra campesina de los servicios educativos ha jugado un rol motor decisivo; no tanto por los pagos a las escuelas, en su inmensa mayoría gratuitas, sino por los servicios de alojamiento, alimentación y otros que, al amparo de esta demanda campesina, se fueron generando. Adicionalmente, los jóvenes encontraron formas de complementar sus ingresos participando en (creando) nuevas actividades surgidas muchas de ellas en el área de los servicios productivos. Apoyar procesos de este tipo es ayudarlos a lograr lo que la gente hace y quiere hacer y ésta es la premisa fundamental de todo desarrollo sustentable.

²⁹. Como, por ejemplo, los trabajos de FONCODES o el mantenimiento de las carreteras vecinales.

Bibliografía

- AMAT Y LEÓN, Carlos *et al.*
1981 *La alimentación en el Perú*. Lima, Ed. Univ. del Pacífico.
- BAIROCH, Paul
1967 *Revolución industrial y subdesarrollo*. México, Ed. Siglo XXI.
- BARRENECHEA, Carlos
1990 *El Gran Sur*. Cusco, Ed. Centro Bartolomé de Las Casas
- COTLEAR, Daniel
1989 *Desarrollo campesino en los Andes*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- GLAVE, Manuel
1994 «Más allá del margen: modernización y pobreza en la agricultura andina». En *Allpanchis* 43/44. Cusco, Instituto de Pastoral Andina, pp. 135-163.

RICARDO VERGARA

- JACOBS, Jean
1975 *La economía de las ciudades*. Barcelona, Ed. Península.
- JIMENEZ, Salustio *et al.*
1986 *El patrón alimentario en la ciudad del Cusco, en 1985*. Cusco, Instituto de Investigación. UNSAAC.
- MAYER, Enrique y GLAVE, Manuel
1992 *La Chacra de papa, economía y ecología*. Lima, Ed. Cepes.
- MC CARTY, H. H. *et al.*
1970 *Introducción a la geografía económica*. México, Ed. Fondo de Cultura Económica.
- REMY, Jean
1965 *La ville: phenomene economique*. Louvain, CRSR.
- RICHARDSON, Harry
1986 *Economía regional y urbana*. Madrid, Ed. Alianza Editorial.
- SMITH, Adam
1976 *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. París, Ed. Gallimard.
- SPENCER, Milton
1975 *Economía contemporánea*. Barcelona, Ed. Reverté.
- VERGARA, Ricardo
1991 *El proceso de urbanización costeño*. Ponencia presentada en el seminario de AMIDEP.