

**CLASE Y REGION
EN EL AGRO ECUATORIANO**

CORPORACION EDITORA NACIONAL

Hernán Malo González (1931 - 1983)

Presidente Fundador

Enrique Ayala Mora

Presidente

Luis Mora Ortega

Director Ejecutivo

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

Volumen 7

CLASE Y REGION EN EL AGRO ECUATORIANO

Editor: Miguel Murmis

Impreso y hecho en el Ecuador

Revisión de textos: María Cuvi

Supervisión Editorial: Jorge Ortega

Asistente Gráfico: Angel Acosta

Levantamiento de textos: Azucena Felicita, Rosa Albuja

Diseño Gráfico: Edwin Navarrete

Impreso en: Artes Gráficas Señal

Derechos a la primera edición:

CORPORACION EDITORA NACIONAL, 1986

Veintemilla y 12 de Octubre

Edif. Quito 12 El Girón W Of.51

Tf. 554 558 P.O. Box 4147

QUITO - ECUADOR

11978
C.3

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES
Volumen 7

CLASE Y REGION EN EL AGRO ECUATORIANO

Editor: Miguel Murmis

Proyecto FLACSO - CERLAC II



**CORPORACION
EDITORIA NACIONAL**

QUITO, 1986



LA BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

A lo largo de los últimos años se ha dado en el Ecuador un gran impulso en la producción de investigaciones sociales. Como respuesta a la creciente necesidad de divulgarlas, la Corporación Editora Nacional ha establecido esta *Biblioteca de Ciencias Sociales* integrada por publicaciones que incluyen trabajos relevantes producidos ya sea por instituciones o por personas particulares.

La coordinación de los aspectos académicos de la Biblioteca está a cargo de un Comité Editorial designado por la Corporación, compuesto por directores de centros de investigación y por destacados investigadores académicos a título personal.

Además de su aporte a las labores de coordinación técnica, el Comité Editorial ofrece garantía de la calidad, apertura, pluralismo y compromiso que la Corporación ha venido manteniendo desde su fundación. Es también un vínculo de relación y discusión de los editores nacionales con los trabajadores de las Ciencias Sociales en el país.



FLACSO
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Quito

M. Calvache 582 - Bellavista
Teléfono 452666
QUITO - ECUADOR

REG. 706
CUT. 11540
BIBLIOTECA - FLACSO



YORK UNIVERSITY
CERLAC
Centre for Research on Latin America and the Caribbean
Foundres College 324
4700 Keele Street
Downsiew, Ontario, M3J 1P3
CANADA

CONTENIDO

<i>Jaime Durán</i> Presentación	9
<i>Miguel Murmis</i> Introducción	11
CAPITULO 1 <i>Ignacio Llovet, Osvaldo Barsky y Miguel Murmis</i> Caracterización de estructuras de clase en el agro ecuatoriano	17
CAPITULO 2 <i>Marilyn Silverman</i> Variabilidad agraria en la costa ecuatoriana	79
CAPITULO 3 <i>Osvaldo Barsky y Eugenio Díaz Bonilla</i> Procesos de comercialización agraria y estructura regional de clases	175
CAPITULO 4 <i>Teodoro Bustamante y Mercedes Prieto</i> Formas de organización y de acción campesina e indígena: experiencias en tres zonas del Ecuador	219

CAPITULO 5

Carlos Arcos

El espíritu del progreso: los hacendados en el Ecuador del 900

269

CAPITULO 6

Gustavo Cosse

Las políticas estatales y la cuestión regional en el Ecuador

319

Los Autores

359

FLACSO

361

CERLAC

362

Publicaciones de la Corporación Editora Nacional

363

**PROCESOS DE COMERCIALIZACION*
DE CLASES**

INTRODUCCION

El problema de las estructuras sociales o del sistema de clases sociales ha sido abordado por lo general, desde la perspectiva del proceso de producción, y con una óptica nacional. Sin embargo, en tanto se pretenda perfilar, de manera detallada, este sistema social, por ejemplo preguntarse acerca de la estructura de clases de una región determinada, se requiere otras variables que otorguen al análisis un referente histórico, estructural, sectorial geográfico, etc., específico.

En este sentido, el análisis del proceso de circulación de ciertos productos (sobre los que se puede asentar una parte de la estructura productiva regional), vinculada a los sujetos sociales que actúan en dicho proceso, y considerando

* El artículo se basa en los estudios realizados por los autores en el área del Proyecto de Desarrollo Rural Integral Quinindé-Malimpia-Nueva Jerusalén, en la provincia de Esmeraldas en los meses de enero y febrero de 1978, y por Oswaldo Barsky en el área del Proyecto Cañar, en esa provincia en el mes de marzo de 1978. Dichos estudios giraron, el primero alrededor de la comercialización del café y el segundo, alrededor del proceso de comercialización de papas (cf. O. Barsky y E. Díaz Bonilla. *Estudio de mercados y de los sistemas de comercialización. Proyecto Quinindé-Malimpia-Nueva Jerusalén*. Ecuador, OEA, 1978; O. Barsky *Estudios de mercados y de los sistemas de comercialización en la región. Programa de Desarrollo Rural Urbano Integrado, Área Básica de Cañar-Suscal-Shud*. Ecuador, OEA, 1978).

que este funciona como un elemento de articulación de la región con el resto del país o del mundo, aporta elementos que permiten colocar, en términos menos abstractos, el tema de las estructuras de clases agrarias. Esta afirmación no está proponiendo algún orden de causalidad ni preeminencia que vaya del sistema de circulación hacia el proceso productivo, sino señalando el papel que puede jugar la circulación como mecanismo de articulación entre distintas estructuras sociales en el nivel regional, nacional e internacional.

Por otra parte, los sujetos actuantes en el proceso de circulación, en tanto que este no puede entenderse como una articulación abstracta entre procesos productivos de diferentes niveles, usualmente juegan un papel dentro de la estructura social agraria, que puede ser de interés, analizarlo.

A partir de estas premisas, el trabajo intenta describir los mecanismos específicos de la esfera de la circulación, en dos zonas con claras diferencias ecológicas, productivas y sociales. Colonos recientemente asentados en una zona tropical de acceso abierto a tierras, quienes organizan su actividad productiva alrededor de productos de exportación y contrastan, nítidamente, con campesinos serranos de milenario origen, con escasa disponibilidad de tierras y con producciones dirigidas al mercado interno. En estas situaciones, el proceso de comercialización, que supone el desarrollo de canales de circulación, ubicación de espacios físicos que se constituyen en ferias y mercados, el surgimiento de ciertos tipos de agentes sociales en la esfera de la circulación, la construcción de sistemas de precios y de reparto de excedentes entre estos agentes y los de la producción, muestra también aspectos centrales distintos en ambos casos. El análisis del proceso de circulación intenta aportar, desde un ángulo poco común, algunos elementos generales de la estructura de clases agrarias en ambas regiones.

Para ello se analiza, en ambas zonas, el tipo de región donde se desarrollan los procesos tratando de explicar los más recientes, los cuales han conformado cierto tipo de estructura productiva y, particularmente, cierto tipo de productores vinculado a las producciones estudiadas. Se especifica la relación entre estos sujetos, sus formas de organización productiva y el desarrollo de la producción de café y de papa, respectivamente, intentando mostrar el proceso que hizo posible el surgimiento de estos productos. Luego se presentan los sujetos sociales que han asumido los procesos de comercialización, así como los mecanismos de mercado y de reparto de excedentes vigentes entre los distintos sujetos analizados.

En la descripción de los casos, además se privilegia aspectos que guardan relación con la diversidad de las situaciones. En la comercialización del café existe un canal básico de circulación del producto, que va desde los productores hasta un núcleo reducido de exportadores. En ese estudio de caso, por lo tanto, el análisis está centrado en la forma cómo se estructura dicho canal, y cómo se realizan los procesos en diversos puntos del mismo. En la comercialización de papas

se analizan los diversos canales paralelos encontrados. Cobran relevancia, en este caso, dos elementos: el proceso de comercialización nacional del producto por su incidencia directa en la comercialización regional; y el funcionamiento de las ferias y mercados del producto, casi inexistente, en términos físicos, en el proceso de comercialización de café.

El artículo se propone explicar, a partir de esos elementos mostrados, cómo las diferentes características regionales y sociales, han determinado la construcción de sistemas y agentes comercializadores nítidamente distintos. Al mismo tiempo, analiza las consecuencias que dicha estructura de circulación ha tenido sobre los productores, estableciendo comparaciones entre las dimensiones relevantes.

En la primera sección de este trabajo se presenta el caso de la comercialización del café en la zona de Quinindé; en la sección segunda, el caso de comercialización de papas en la zona de Cañar; y, en la tercera sección, un análisis comparativo de ambas situaciones.

COMERCIALIZACION DE CAFE EN UNA ZONA DE COLONIZACION

La región

El área analizada está ubicada en la zona noroccidental de la Costa ecuatoriana en el cantón Quinindé, provincia de Esmeraldas. Se encuentra a medio camino entre la capital provincial y la ciudad de Santo Domingo de los Colorados (provincia de Pichincha), aproximadamente a 90 km. de ambos puntos.

Se trata de una zona de colonización que comenzó a estructurarse como tal, a partir de la terminación de la carretera Santo Domingo-Esmeraldas a mediados de la década del 60. Sobre esa carretera (que continúa siendo la principal vía del sector y la única asfaltada) se ubica la capital cantonal, Quinindé, principal centro poblado de la zona con alrededor de 7.000 habitantes (1978). La población total del área llegaba a los 25.000 habitantes en la misma época. Es una zona de bosque húmedo tropical con temperaturas medias anuales cercanas a los 25°C y precipitaciones de alrededor de los 2.400 m.m. anuales; su altitud va de 200 a 400 m.s.n.m. Uno de sus principales rasgos es el rápido crecimiento demográfico, algo más del 9 o/o anual, debido a la inmigración proveniente de otras provincias. Estos migrantes ocuparon las mejores tierras del área, y generaron un dinámico proceso de colonización espontánea de las zonas aún desocupadas.

Casi el 70 o/o de la población es rural y está dedicada a la producción agropecuaria y forestal; el resto se encuentra localizada en la cabecera cantonal que, a su vez, también presenta fuertes rasgos rurales. Los niveles de ocupación son relativamente altos, lo que parece ser característico de una zona de frontera

agrícola con un crecimiento dinámico. La escasez relativa de mano de obra es el resultado de la ausencia de oportunidades en otras zonas, donde resulta difícil convertirse, directamente, en agricultor. Los jornales pagados en la zona superan, ampliamente, a los del callejón interandino e, incluso, a los de otros lugares de la Costa.

Los indicadores de educación y salud muestran carencias en la cobertura y calidad de los servicios e infraestructura. También es deficitaria la red de caminos vecinales; solo un reducido porcentaje de las vías es transitable durante todo el año y, una parte de las comunicaciones sigue realizándose por la vía fluvial. La mayoría de la población está localizada en el área rural o en pequeños asentamientos dispersos.

Los servicios administrativos, de asistencia técnica agropecuaria, créditos, etc., están localizados en la población de Quinindé y muestran debilidades en cuanto a infraestructura, personal y cobertura. El gobierno tiene previsto ejecutar, a partir de 1981, un proyecto de desarrollo rural integral en la zona, orientado principalmente a la población rural de menores recursos.

La situación actual del área debe ser interpretada a la luz de varios procesos que allí ocurrieron. Esos procesos contribuyeron a definir el estado actual de la región y, a la vez, señalan las posibles tendencias de la evolución futura. El antecedente histórico más inmediato fue el proceso ligado al auge y crisis de la producción del banano. Posteriormente se han dado dos procesos distintos: uno ligado a formas de producción familiares como es el caso de la colonización de la zona que viene desarrollándose desde hace 15 o 20 años; el otro vinculado a formas empresariales relacionadas con la explotación forestal, la implantación del cultivo de palma africana y, el desarrollo de la ganadería en fincas empresariales. Por último, el proceso tomó lugar en un área de asentamientos de grupos de población esmeraldeña nativa y de la comunidad Cayapa, los cuales ocupaban esa zona antes de los procesos indicados. A continuación se analiza la estructura social del área, distinguiendo los diferentes tipos de sujetos sociales actuantes en la esfera de la producción y de la circulación.

Estructura social en la esfera de la producción

Los procesos señalados y la conformación del área son el resultado del accionar de diferentes sujetos sociales. Entre ellos y con respecto a la esfera de la producción, los principales son: productores familiares, productores empresariales y población asalariada.

1. Productores familiares, pequeños y medianos

En este tipo general puede distinguirse tres grandes grupos, de acuerdo

con las diferencias internas que presentan: a) los colonos; b) la población esmeraldeña nativa; y, c) la comunidad Cayapa.

Los colonos. El flujo migratorio que comenzó a principios de la década del 60 se acentuó en la primera parte de los años 70, manteniendo desde esa época, un dinamismo apreciable. Este proceso está vinculado a diferentes factores que afectaron a otras regiones productoras (por ejemplo la crisis bananera con los problemas de desocupación entre pequeños productores y asalariados, o las sequías de las provincias de Manabí y Loja). Asimismo, el avance de la infraestructura vial en la zona de Quinindé, especialmente la construcción de la carretera Santo Domingo-Esmeraldas posibilitó la llegada de numerosos colonos que fueron asentándose, en oleadas sucesivas, a ambos lados de esta vía hasta representar casi el 70 o/o de las fincas del área.

Estos colonos son originarios de otras provincias de la Costa, especialmente de Los Ríos y Manabí, donde casi el 90 o/o eran pequeños productores o asalariados agrícolas. En términos generales, la colonización puede ser considerada espontánea, ya que fueron familias campesinas con escasos montos de capital y con un mínimo apoyo estatal, las que fueron abriendo esta zona de frontera agrícola.¹ El Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) se limitó a legalizar las ocupaciones espontáneas, fijando las superficies de los predios (entre 30 y 50 ha. principalmente) y obligándoles a organizarse en cooperativas, aunque los predios eran entregados en propiedad individual.

La estrategia productiva desplegada en la explotación es polivalente; la misma combina cultivos esencialmente de subsistencia (arroz, maíz, banano, plátano) con productos destinados al mercado (café y cacao); y, un porcentaje menor está constituido por actividades ganaderas en pequeña escala. Este perfil

¹ Aunque no es el objeto de este trabajo, sería interesante preguntarse por qué no ha sido más importante (en términos de la superficie controlada) la presencia de unidades empresariales, sobre todo considerando la calidad productiva de la zona. Pueden adelantarse diferentes hipótesis cuya validez habría que analizar. Por una parte, parecería que la carencia de infraestructura vial (fuera de la carretera Santo Domingo-Esmeraldas) "protegió" a los colonos de una mayor competencia con las unidades agropecuarias empresariales. Estas se ubicaron, directamente, sobre la vía asfaltada dejando los sectores más alejados para las familias de colonos. Por otra parte, quizás existió un margen de tiempo entre la crisis bananera y el momento en que el capital agropecuario encontró alternativas rentables para el uso de esas tierras vacías, como fueron luego, la explotación forestal y la palma africana. Cuando este comenzó a operar, ya había colonos asentados con los que debieron disputar el espacio territorial. Finalmente, puede pensarse que la situación actual es solo una etapa del proceso de evolución "normal" en áreas de colonización; no es desconocido el patrón de desarrollo que deja en manos de familias de colonos la apertura de la frontera agrícola, que luego son desplazadas por formas empresariales de explotación.

productivo los hace particularmente “resistentes” a las oscilaciones del mercado, ya que les permite apoyarse en la economía de subsistencia cuando caen los precios de los productos destinados al mercado. Al mismo tiempo, la organización de la explotación, basada en el trabajo familiar, tiene costos monetarios que facilitan mantenerse en el mercado, aunque los precios caigan por debajo de lo que constituiría un nivel mínimo de rentabilidad para empresas en las cuales el trabajo constituye un desembolso. Ello explica por qué este tipo de unidad puede ceder considerables excedentes a los intermediarios y, sin embargo, seguir manteniéndose como tal. Pese a la estrategia multiproducto, el café representa, generalmente, más del 70 o/o del valor monetario de los productos enviados al mercado. Finalmente, otro rasgo de importancia para el proceso de comercialización es su bajo grado de capitalización y, por consiguiente, sus grandes dificultades para financiar esperas en el proceso de compra-venta. De lo expuesto se desprende la importancia que tiene la venta semanal o mensual del café, forma esencial de cubrir las necesidades de consumo familiar y de producción no generados en la finca que son indispensables para el período subsiguiente.

La población nativa de Esmeraldas. Son familias de población morena asentadas a lo largo de los ríos Blanco y Esmeraldas y en algunos sectores de los ríos Guayllabamba y Quinindé. Dentro de este sector predominan los predios de menor tamaño. Este grupo representa alrededor del 20 o/o de las fincas ya asentadas. Antes del auge bananero, su actividad económica estuvo basada en labores de recolección en el bosque y la pesca en los ríos. Posteriormente, se incorporaron a la producción bananera, como asalariados, aunque en algunos casos también cultivaron pequeñas parcelas de ese producto. A partir de esa época, sus principales producciones fueron, tradicionalmente, el banano y el plátano. La influencia del proceso de colonización y de los buenos precios del café y del cacao (en años recientes), les ha llevado a diversificar su patrón de cultivos incorporando estos productos, y adoptando un patrón productivo similar a la de los colonos. Este grupo actúa, parcialmente, como oferente de mano de obra en diferentes actividades agrícolas y no agrícolas.

La comunidad Cayapa. Esta comunidad indígena, que abarca alrededor del 7 o/o de las fincas asentadas, está ubicada a orillas del río Canandé, en uno de los sectores más aislados del área analizada. Su organización se basa en la autoridad de un gobernador que corresponde a un miembro de mayor edad dentro de la comunidad. El IERAC les ha entregado un área aproximadamente de 5.000 ha. dentro de la cual las fincas se limitan de acuerdo con procedimientos internos seguidos por las autoridades de la comunidad. Los predios se trabajan separadamente por familias ampliadas, aunque también existen formas grupales de colaboración para trabajos especiales. Desde el punto de vista productivo, se han dedicado, por influencia del proceso de colonización, al cultivo de café y el cacao junto con otras producciones de subsistencia. Desde esta pers-

pectiva, podría decirse que están completando la transición desde un patrón de vida nómada y de recolección hacia otro sedentario y orientado a la producción agropecuaria.

2. Productores empresariales

Junto a los tipos familiares mencionados existen en el área otras formas productivas, tales como plantaciones, concesiones forestales y fincas agropecuarias empresariales. Estas tienen, en la actualidad, un peso cuantitativo menor en relación con los productores familiares, pues abarcan alrededor del 6 o/o de las fincas y algo menos del 20 o/o de la superficie, pero poseen una gran capacidad de influencia y control social.

Entre las *plantaciones* debe señalarse, especialmente, la dedicada al cultivo de palma africana que forma parte de un complejo agroindustrial mayor, donde participa capital internacional. Abarca alrededor de 5.000 ha. en el área y regiones cercanas; utiliza solo mano de obra asalariada y está administrada por gerentes.

Las concesiones forestales. Pertenecen a dos empresas madereras de importancia nacional y ocupan alrededor de 35.000 ha. dentro del área y sus inmediaciones. El trabajo se realiza con mano de obra asalariada y la gestión está a cargo de administradores contratados. También existe en el área *fincas agropecuarias empresariales* dedicadas, principalmente, a la ganadería bovina, pero que desarrollan otros tipos de producción agrícola tales como banano, café, cacao, etc. Por lo general, están administradas directamente por el propietario, aunque el trabajo asalariado supera, ampliamente, el reducido porcentaje de utilización del trabajo familiar. Estas dos formas productivas compiten con los productores familiares por el control del recurso tierra y, en varios sectores del área, han ido desplazándoles.

3. Población asalariada

Existe, en la zona, un sector de la población que actúa como oferente de mano de obra. Dentro de este grupo hay una multiplicidad de situaciones tales como los "arrimados" (que se incorporan a un grupo familiar); los asalariados; los colonos nuevos (que ofertan mano de obra durante el proceso de asentamiento); la población esmeraldeña con tierra (que, al igual que otros campesinos minifundarios, deben recurrir al trabajo asalariado para completar los exiguos ingresos agropecuarios), etc. En general, se emplean de manera permanente o temporal, principalmente, en el sector agropecuario; dentro de éste la mayor demanda proviene de las fincas empresariales mayores, las plantaciones y las concesiones forestales. Adicionalmente, pero con una importancia menor, existe el empleo en el comercio, los servicios y el reducido sector manufacturero,

localizado en Quinindé. En algunos casos, la situación del asalariado es una etapa intermedia en la búsqueda y asentamiento en nuevas tierras, localizadas en sectores más alejados dentro de la zona o en áreas aledañas.

4. *Articulaciones entre los sujetos sociales en la esfera de la producción.*

Entre los sectores sociales mencionados se dan diferentes tipos de articulaciones. Por ejemplo en el *mercado de trabajo*, la articulación principal ocurre entre el grupo de población sin tierra, un sector de la población nativa esmeraldeña y, en menor medida, algunos de los colonos más nuevos, todos ellos actuando como oferentes de mano de obra, a las concesiones forestales, plantaciones y fincas agropecuarias empresariales. Pueden formar parte en esa demanda, pero con una significación menor, algunos de los colonos más antiguos que hayan alcanzado mayores niveles relativos de capitalización. Este mercado de trabajo presenta diversas segmentaciones: desde los empleos más estables en ciertas actividades vinculadas a la plantación de palma africana hasta los jornaleros temporales para ciertas actividades agropecuarias, tales como el deshierbe y la cosecha del café.

Otro punto de vinculación (y de fricción) son las relaciones anudadas entre diferentes sectores alrededor del *recurso tierra*. En este aspecto pueden mencionarse las disputas entre plantaciones de palma y colonos cooperativizados; los conflictos entre concesiones forestales y colonos que se asentaron dentro del perímetro de las mismas; los problemas entre la comunidad Cayapa, por un lado y los colonos y población esmeraldeña por otro; y el "arrinconamiento" de la población nativa esmeraldeña en las riveras de los ríos, por el flujo de colonos. Todo esto forma parte de las fricciones tradicionales de un proceso de colonización que aún no ha cristalizado en un reparto relativamente estable de la tierra.

Estructura social en la esfera de la circulación

El grupo de comerciantes e intermediarios constituye un sector social que se ha ido consolidando en el área, especialmente en los centros poblados. Aunque la base de su poder económico y político descansa en una serie de mecanismos que le permite imponer condiciones desfavorables de comercialización a las economías campesinas en los productos e insumos que compran y venden, se pueden considerar dos tipos de situaciones diferentes que, a su vez, admiten distinciones en su interior: a) los *comerciantes* dedicados principalmente a la provisión de bienes de consumo para el hogar y la familia, y de instrumentos e insumos para el trabajo agropecuario; y b) los *acopiadores* cuya principal fuente de acumulación es la compra-venta de los productos de la zona, en parti-

cular el café. Estas situaciones polares admiten ciertas formas mixtas, aunque en general los acopiadores medianos y grandes (en términos del área) están más especializados en su función y son tributarios de los flujos de productos que les pueden llegar de algunos comerciantes con actividades mixtas.

Entre los acopiadores pueden distinguirse dos tipos principales: los zonales y los interzonales. Los *acopiadores zonales* son los intermediarios encargados del acopio local. Pueden diferir entre sí en diversos aspectos tales como el nivel de especialización, el tipo de actividades paralelas que desarrollan, el volumen de esas actividades, el grado de capitalización, la estrategia de captación del producto, etc. Pese a estas diferencias, su labor común es ocuparse de preparar un lote grande para el acopiador interzonal; financian esta operación, en parte con capital propio y, en parte con los adelantos del acopiador mayor. Además, para ese fin, toman a su cargo las operaciones de negociación individual con los productores, donde se fija el precio local de comercialización. Usualmente realizan algunas operaciones de transporte en la zona, se ocupan del almacenamiento durante períodos muy cortos de tiempo, y acondicionan el producto para su traslado fuera de la zona.

Los *acopiadores interzonales* son los intermediarios que entregan a los exportadores el producto recolectado de los acopiadores zonales. Lo usual es que mantengan una vinculación comercial con algunas de las casas exportadoras, las que adelantan fondos para financiar, parcialmente, sus operaciones. A su vez, estos intermediarios financian, en parte, a los acopiadores zonales. Desde el punto de vista del flujo monetario y de información, indican a éstos últimos los precios aproximados de compra, consecuencia de sus negociaciones con el exportador, y efectúan el pago por el producto. En lo que se refiere al flujo físico, toman a su cargo la organización del transporte desde los acopiadores zonales hasta el exportador.

La articulación más importante entre los sujetos sociales de las esferas productiva y de la circulación se establece en el *mercado de productos*, principalmente en el caso de los colonos y, en menor medida, la población nativa ribereña y los Cayapas; aunque también hay fincas empresariales que poseen café, su importancia en términos de la superficie sembrada es menor que la de los productos familiares. La demanda en la zona la conforma el sector de acopiadores y comerciantes del área, en particular los localizados en la población de Quindé. La importancia de esta articulación se apoya en la elevada participación que estos cultivos tienen en el valor bruto de la producción y en el ingreso monetario de los campesinos del área. También aparecen otras articulaciones en el mercado de productos, con respecto a los grupos campesinos de la zona, pero su importancia cuantitativa es menor (maíz, plátano, arroz, porcinos, bovinos y madera).

A continuación tomando al café como producto principal, se presen-

ta un análisis de las condiciones estructurales en las que tiene lugar la vinculación entre los sujetos sociales de ambas esferas y la dinámica de dicha relación. El análisis se centrará en la relación entre productores familiares y acopiadores.

Proceso de comercialización como articulación entre sujetos sociales de las esferas de producción y circulación.

A continuación se analiza la articulación de los sujetos sociales que configura la forma especial en la que el producto fluye desde la producción hasta el consumo. Mediante la descripción de esos "canales" se esquematiza las interrelaciones entre los participantes que se concretan en las operaciones de compra-venta. Estas interrelaciones, muestran el flujo físico del producto y sirven de punto de partida para estudiar el comportamiento de quienes intervienen en el proceso.

Para los efectos de este análisis se ha considerado como punto límite de la red de canales al exportador. Asimismo, los diferentes canales posibles se han limitado al que tiene principal importancia como circuito de movilización del producto proveniente del área analizada. Dicho canal es el que vincula al productor-acopiador zonal-acopiador interzonal-exportador; se estima que alrededor del 70 o/o de la producción circula de esa manera.

A lo largo de este circuito se atraviesan tres niveles diferentes representados por los siguientes mercados.

- a. Productor (oferente) – acopiador zonal (demandante)
- b. Acopiador zonal (oferente) – acopiador interzonal (demandante)
- c. Acopiador interzonal (oferente) – exportador (demandante)

1. Primer nivel del canal

Cosecha y transporte. El agricultor comienza la recolección del grano, generalmente, el jueves y viernes, a fin de estar el sábado en alguno de los puntos de concentración del producto para tomar, allí, contacto con los acopiadores zonales. Las características climáticas de la zona favorecen la floración del café durante casi todo el año, por lo cual pueden sacar pequeñas cosechas cada 15 - 20 días en los períodos más productivos, y cada 30 - 45 días en los momentos de baja producción, lo que contribuye a extender los requerimientos de trabajo de manera relativamente uniforme durante el año. En la cosecha utiliza, principalmente, mano de obra familiar, aunque en algunos casos puede emplear mano de obra experta, sea recurriendo al sistema de "cambiamano"² o

² El agricultor que necesita mano de obra para alguna tarea de su finca, recibe de los vecinos algunas horas o días de trabajo, bajo el compromiso de devolver igual número de horas de trabajo cuando le sean requeridas. Este convenio implica reciprocidad en la in-

mediante el pago de dinero. Los granos se seleccionan manualmente, cortando de la rama aquellos que hayan alcanzado la madurez correspondiente, indicada por el color rojizo de la cáscara. Una vez cortado, se deposita en sacos o cestos que serán utilizados para su transporte. En la mayoría de los casos, el grano se comercializa en fresco o "cereza"; algunos agricultores podrían realizar el proceso de secado, tarea que, en general, no es posible ejecutar por las condiciones climáticas de la zona.

El transporte del producto hasta estos puntos requiere varias etapas, usualmente en condiciones penosas para el agricultor. Extensos tramos son cubiertos a pie o a lomo de animal a lo largo de pequeños senderos a través del bosque; en otros casos es la vía fluvial la única disponible.

El proceso total demanda un número variable de tiempo, de acuerdo con la localización del predio, la disponibilidad o no de transporte adecuado y el estado de las rutas; lo habitual es trayectos de 4 o 5 horas. Sin incluir el costo de las horas de trabajo de los agricultores y de los animales de carga, las erogaciones en el transporte pueden representar entre el 10 o/o y el 15 o/o del producto transportado. Obviamente los costos son más altos para los productores que se encuentran más alejados.

En este nivel del canal acontece, usualmente, la primera transacción, efectuándose el traspaso de propiedad del producto, del agricultor al acopiador zonal.

Localización espacial y temporal del mercado. El principal lugar de concentración de la producción es la población de Quinindé, aunque existen diferentes puntos menores que son tributarios de aquel. La importancia de las ubicaciones se relacionan, principalmente, con el trazado de las rutas y vías de comunicación, lo cual convierte a ciertos puntos en lugares de convergencia natural para los agricultores.

La posibilidad que tienen los agricultores pequeños de trasladarse más allá de esos lugares (p. ej. Santo Domingo) para comercializar allí el producto es relativamente reducida. En primer lugar por los costos adicionales (transporte, pasajes, gastos de alimentación) en que debe incurrir el agricultor; en segundo lugar, pero relacionado con el primero, el agricultor dispone de una información poco adecuada sobre los diferentes precios que se pagan en la región, lo cual le impide calcular el costo-beneficio y le genera un alto grado de incertidumbre. En tercer lugar, junto con las condiciones de rentabilidad, el agricultor considera también el esfuerzo y cansancio. Al calcular los retornos posibles de sus operaciones, debe tenerse en cuenta que luego de una difícil jornada para llegar hasta los puntos de comercialización, muchas veces el desgaste físico pone un límite objetivo al traslado a otros puntos de mercadeo.

tensidad del trabajo (aparte de la duración) y en el trato dispensado durante el mismo (p. ej. proveer de alimentación durante la jornada).

Por otra parte, los acopiadores han desarrollado diferentes modalidades para “fijar” su oferta. No es desconocido en el área, el financiamiento del consumo y aún de la producción por parte de los intermediarios, así como la provisión de servicios especiales a los productores.³ Además, hasta que la construcción de un puente principal sobre el Río Blanco reorientó el tráfico, un intermediario localizado en uno de los cruces de dicho río, y que controlaba buena parte de las canoas que hacían el trasbordo allí, cobraba precios más altos al que no le vendía el producto.

Asimismo, se observó que casi todas las transacciones se realizan durante el fin de semana. Los motivos de esta forma de operar son diversos. Por un lado, el campesino considera el fin de semana como el momento de diversión, sociabilidad y la oportunidad de hacer las compras de lo que necesitará durante la semana o quincena siguiente; el domingo por la tarde regresa a su predio a fin de poder reiniciar el lunes sus labores. Por su parte, el acopiador interzonal se acerca el viernes o sábado a los acopiadores zonales para acordar las condiciones del embarque el cual se efectúa, a más tardar, el domingo por la noche. En cuanto a los exportadores, estos requieren cierto ordenamiento en la llegada del producto para organizar su procesamiento cuando lo reciben fresco.

Proceso de negociación. En general, los agricultores reciben temprano en la mañana, la información que emiten radios de Guayaquil, acerca del precio del café en seco para exportación. En Quinindé se pueden conseguir, además, los periódicos del día, que traen la misma información. Por su parte, los acopiadores zonales recibieron del acopiador interzonal indicaciones de los precios aproximados a los que se les va a comprar a ellos el producto. Sobre el precio indicado por el intermediario mayor, los acopiadores zonales deducen su margen de beneficio y ofrecen la diferencia al productor. Dicho margen puede variar tanto con los altibajos del precio básico, como con las características del cliente y del producto. Esas variaciones oscilan, por lo general, entre el 15 o/o y el

³ Un caso particular es el de un comerciante “especializado” en la compra venta con la comunidad Cayapa, cuyo local está cerca de “La Puntilla”, principal punto de desembarco de dicha comunidad. Allí les ofrece alojamiento y comida, valores que descuenta del precio del producto. Esta parece ser una situación “satisfactoria” para los Cayapas, que prefieren vivir y comer juntos, antes que dispersarse en los diferentes locales existentes en Quinindé. Esto se vincula aparentemente a razones de seguridad, timidez y cohesión grupal, que han demostrado ser muy fuertes. Este es un caso interesante de la disputa entre comerciantes sobre la base de “servicios” diferenciados. La fuerza de este vínculo se manifestó posteriormente, cuando diferentes entidades públicas trataron de ejecutar un operativo de comercialización directa que vinculase a productores y exportadores, eliminando intermediarios, cuando se trató de ligar a los Cayapas, estos pidieron que, como parte del operativo, se construyese un paradero y comedor para ellos. Al no poder resolverse este punto, en ese momento, muchos siguieron ligados al comerciante tradicional.

35 o/o del precio fijado por el acopiador interzonal.

Por lo común, los acopiadores menores tienen entre ellos, mecanismos de coordinación de los precios, gracias a que el número de acopiadores no es muy elevado. En Quinindé operan aproximadamente entre 8 y 10 intermediarios, de los cuales 4 manejan alrededor del 70 o/o del producto. En otras localidades se ubican, aproximadamente, 3 acopiadores principales con cierta permanencia en cada una de ellas. Ese hecho está reforzado por el sistema operativo que tienen los acopiadores mayores en cuanto a la fijación del precio.

En lo que respecta a la determinación de la cantidad del producto, se detectaron dos situaciones generadoras de conflictos: a) la exactitud en el peso; y, b) las unidades de medida utilizadas. Algunos intermediarios utilizan balanzas preparadas para perjudicar al agricultor en la determinación del peso del café, sin embargo, no parece haber consenso entre los agricultores acerca de qué comerciantes pesan correcta o incorrectamente y cuáles son las diferencias de volúmenes que de allí surgen, como para poder deducir el margen de beneficio que los intermediarios obtienen por este concepto. Además, se utilizan diversas unidades de medida lo cual le permite al comprador manipular las relaciones de transformación (y por lo tanto los precios correspondientes) en perjuicio del agricultor.

Fuera del precio y del peso no parece haber dificultades mayores en lo que respecta a la calidad del producto (no se ha detectado que este aspecto sea un punto importante de negociación en la zona), ni en la forma de pago, la misma que se realiza al contado, luego de la entrega del producto.

El proceso total muestra que, en general, el productor debe acomodarse a las condiciones de negociación acordadas en otros niveles. Para profundizar sobre esta afirmación, convendría analizar algunas de las principales alternativas potenciales que tiene el agricultor, y las limitaciones que presentan cada una de ellas. Dichas alternativas pueden ser: a) al enterarse del precio en la finca, en caso de que no lo considere satisfactorio, retiene el producto durante la negociación con los acopiadores zonales, si no logra un precio aceptable, se regresa con el producto; b) si los precios en la localidad donde habitualmente comercializa su producción no le resulta satisfactorios, decide seguir hacia otro punto de mercadeo para vender allí su producto, c) considerando que el acopiador interzonal recoge el producto de las mismas localidades donde están ubicados los intermediarios zonales, decide ponerse en contacto con algunos de los comerciantes mayores para eliminar el margen del intermediario menor. En otras palabras, se están discutiendo las alternativas: a) no vender; b) cambiar el ámbito geográfico del canal; y, c) cambiar el canal.⁴

⁴ En párrafos anteriores se analizó el proceso de búsqueda de la mejor alternativa dentro de una misma localización geográfica y en un mismo canal, advirtiéndose las limitaciones que le traía al agricultor el mecanismo de coordinación de precios entre los intermediarios de la misma zona.

La primera alternativa genera situaciones complejas al productor, ya que los ingresos provenientes de la venta del café solventan la mayor parte de las necesidades personales y de trabajo del agricultor y su familia, de modo que el momento de realización de la venta está determinado por la necesidad de reponer el exiguo capital de operación, antes que por condiciones en el mercado. Es obvio que regresarse con el producto sería aún más perjudicial, ya que no sólo no se reconstituiría el capital de trabajo sino que se lo disminuiría con los costos de transporte (ida y vuelta). Por otra parte, hay motivos de orden técnico, puesto que el tiempo de espera del fruto en la planta es limitado. En lo que se refiere al secado, vuelven a incidir: el bajo nivel de capitalización del agricultor; su imposibilidad de financiar esperas; el alto nivel de humedad de la zona y la carencia de instalaciones apropiadas. Todo ello impide que el proceso de secado se realice en condiciones adecuadas. La segunda alternativa ya fue analizada y la última, esto es venderle directamente al acopiador interzonal está excluida, por el volumen que habitualmente comercializa el agricultor. La lógica del proceso de acopio hace que para el acopiador interzonal sea más cómodo (representa menos trabajo por unidad de producto comercializado) negociar con un número reducido de acopiadores que afrontar centenares de negociaciones individuales, muchas veces conflictivas, con los agricultores. Además, está de por medio la incapacidad del agricultor de esperar ya que la forma de pago de este intermediario no es al contado.

Por todo lo expuesto se advierte que un complejo número de circunstancias limita las alternativas del productor debiendo negociar con los intermediarios zonales, en condiciones que se fijan más allá de sus posibilidades.

2. Segundo nivel del canal

A este nivel se encuentran el acopiador zonal, poseedor del producto, con el acopiador interzonal que habrá de comprarlo.

Acopio, financiamiento y transporte. Hasta ese momento el acopiador menor se ha encargado de constituir un lote de producto. También ha financiado una parte del proceso de mercadeo con el capital propio que compromete en las operaciones; el resto es financiado con los adelantos de dinero del acopiador interzonal. Hasta tanto llegue el transporte para recoger el producto — comúnmente al final del día domingo —, el acopiador menor se encarga del almacenamiento del producto. Las instalaciones para tal fin, suelen ser simples habitaciones dentro de su casa, donde el producto es guardado alrededor de dos días. Desde las bodegas del acopiador menor se dirige hacia las instalaciones de secado y pilado del exportador, donde, por lo común, el café queda depositado en la mañana del lunes.

El proceso de negociación. El acopiador zonal conoce el precio índice de exportación del café seco y pilado para las distintas variedades, que es emitido por las radios e informado por los diarios. Pero esa información, correspondiente a cierta fecha específica, le puede llegar con alguna anticipación a través del acopiador interzonal, precaviéndose así de oscilaciones inesperadas.

El precio base para las negociaciones de la zona, se basa en el precio índice citado, correspondiendo para el producto en fresco una cuarta parte del valor del producto seco y pilado, según la relación de transformación que es aceptada en la zona de manera casi unánime.⁵

De lo expuesto se desprende que no habría tal negociación entre los dos tipos de acopiadores, más bien uno toma el precio que el otro emite como un dato y negocia con el productor, respecto del cual disfruta de una situación de poder relativo. En la vinculación de ambos tipos de intermediarios se debe considerar que los acopiadores menores dependen, por lo general, del acopiador interzonal en cuanto a financiamiento, pues solo con el aporte de dinero de este último consiguen formar un capital de trabajo que les permite financiar el acopio de un lote de tamaño adecuado. Es, también, el intermediario mayor quien dispone de los contactos con los exportadores, tiene una organización ya montada y, en particular, posee los medios de transporte para movilizar la producción. La realización de inversiones tendientes a generar una red similar está más allá de las posibilidades de financiamiento de buena parte de los acopiadores zonales.

En lo que respecta al pago del producto, el acopiador zonal recibe el precio convenido pocos días después de la entrega del café, realizada el domingo por la noche. A esa altura del proceso, el producto se encuentra en manos del exportador, con quien el acopiador zonal había negociado previamente la compra-venta del producto.

3. Tercer nivel del canal

En este mercado se encuentran los acopiadores interzonales como oferentes y el exportador como demandante. Si bien, desde el punto de vista del flujo físico aparece en tercer lugar, en lo que respecta a la iniciación del proceso de comercialización debería analizarse al principio, pues es del acuerdo entre estos dos tipos de participantes, de donde sale la organización de todo el proce-

⁵ Es decir que para un precio de, por ejemplo, S/. 2.000 la libra de café seco, el acopiador recibiría, según esta relación, S/. 500 por libra de café cereza. Sobre este último valor, el acopiador zonal fija su margen de beneficio para determinar cuánto habrá de pagarle él al productor.

so posterior.

Acopio, transporte, almacenamiento, secado y pilado. El acopiador interzonal se encarga de conformar un lote de tamaño adecuado para el exportador, mediante los contactos zonales que establece con los acopiadores menores para organizar con ellos la compra, acondicionamiento y transporte. Actúa como vehículo de información de precios y condiciones de mercado que, a su vez, proceden de sus negociaciones con el exportador. Con su capital de operación financia parcialmente el proceso, recibiendo también adelantos del exportador.

El exportador realiza la función de acopio orientada al mercado internacional y, obviamente, se encarga de todas las tareas relacionadas con la búsqueda de mercados y aprovisionamiento de los mismos. Antes de enviar el producto al exterior, toma a su cargo el secado, pilado y almacenamiento del mismo. Parte del financiamiento que requiere el proceso de comercialización corre de su cuenta, en la forma de adelantos para los acopiadores interzonales.

Proceso de negociación. La formación del precio índice. Antes de analizar el proceso de negociación entre el acopiador interzonal y el exportador hay que discutir un aspecto fundamental para todo el sistema de comercialización: la formación del precio índice de exportación. Este es el indicador reconocido por todo un conjunto de participantes para las transacciones que realizan y las decisiones que toman. Esto es especialmente importante para los productores que reciben esta información a través de la radio o de los periódicos.

El mecanismo de formación de ese precio índice y su significado, sin embargo, tiene una vinculación con el mercado mundial más indirecta de lo que supone un gran conjunto de participantes. En cuanto a su formación hay un elemento de mercado: los precios de las diferentes plazas internacionales que los exportadores y el sector público reciben diariamente y, sobre cuya base, fijan un precio que es negociado y acordado entre los exportadores y el Ministerio de Industrias y Comercio. En lo que respecta a su significado se trata del *precio mínimo* aceptable por el funcionario encargado de autorizar los embarques, mientras que en las zonas productoras se lo considera como el precio de exportación.

Ese precio es la base para el cálculo del valor del producto fresco que, como se comentó, representa la cuarta parte del precio en seco, apoyándose en una supuesta relación de transformación técnica de cuatro unidades de peso del café cereza por una unidad de café seco. Sin embargo, la relación de transformación, generalmente aceptada por los técnicos, es inferior, lo que permite suponer que existe un margen sobre el cual girará parte de la negociación entre acopiadores interzonales y exportadores. Todo esto deja un apreciable margen comercial que será negociado entre el acopiador interzonal y el exportador.

Respecto al proceso de negociación entre ambos, si bien el balance ge-

neral parece favorecer al exportador en razón de sus contactos externos, hay diferentes elementos que le dan cierto poder al intermediario regional, tales como el hecho de disponer de una organización montada (que podría ser orientada hacia algún otro exportador), y la financiación adelantada por el exportador que puede ser motivo de preocupación para este, ya que debe proteger su inversión. De allí las manifestaciones de queja sobre la supuesta extorsión que ejercen los acopiadores mayores, señalada por algún exportador.

Sistema General de Comercialización

Los imperativos del mercado internacional, traducidos al país por la actuación de los exportadores, permitieron estructurar, con relativa rapidez, un sistema de comercialización de “arriba hacia abajo”. Se construyó una especie de pirámide de varios niveles, en cuya base estarían los productores y en su vértice (a nivel nacional) los exportadores, pasando por los distintos acopiadores zonales y regionales.

Desde el punto de vista del proceso de comercialización en sí mismo, parecería que el sistema estructurado ha sido eficiente ya que permite movilizar adecuadamente la producción (el flujo físico). En no más de 3 a 5 días, el producto es transportado desde los predios hasta las instalaciones del exportador, sin que los problemas de calidad o de pérdidas, aunque son hechos detectables, tengan una importancia primordial. En cuanto a la distribución de los ingresos entre los participantes (el flujo monetario), aun cuando es difícil determinar márgenes representativos para un mercado que ha sufrido las variaciones que tuvo el café durante los últimos años, puede presentarse, como una aproximación, las siguientes cifras. Los precios pagados al productor representan alrededor del 50 o/o del precio de exportación, mientras que los acopiadores zonales pueden absorber entre un 10 o/o y 15 o/o de dicho precio; el margen restante queda en discusión entre los acopiadores regionales y el exportador. Considerando los costos y riesgos asumidos por cada participante, el margen del productor sería el más bajo, mientras que los acopiadores, cuyos gastos y riesgo de mercado son menores, presentarían una mejor situación relativa en la estructura de ingresos netos. Todo lo expuesto estaría indicando un desajuste entre los retornos que reciben los diferentes participantes frente a las tareas, costos y riesgos asumidos.

Pero, más allá de este nivel de análisis, otras preguntas relevantes podrían formularse alrededor del impacto de estos procesos sobre la conformación de la estructura de clases regionales. Alrededor de este punto podrían distinguirse tres aspectos. En primer lugar, la organización del proceso de circulación y la conformación y, o consolidación de estratos comerciales en la región, no sólo en lo que se refiere a la compra-venta de café y otros productos de la zona, sino también con respecto a todo el sector de comerciantes de bienes de consu-

mo e insumos que se ha ido desarrollando con mucha fuerza, especialmente en los últimos años. En segundo lugar, el impacto de la nueva forma del proceso de comercialización (resultado de variaciones en el mercado mundial) sobre los sectores campesinos, considerando sus diferenciaciones internas desde dos ángulos distintos pero relacionados; por una parte, las formas desiguales de capitalización en relación con la situación en la que se encontraban las diferentes fracciones campesinas y, por ende, las nuevas formas sociales que emergen de este proceso y, por otra, la difusión entre los sectores campesinos de una tendencia a resistir y quedarse en la tierra conseguida, revirtiendo o limitando la tendencia previa al "boom" cafetalero, esto es retroceder frente al avance de formas empresariales de producción (plantaciones, concesiones forestales, empresas ganaderas grandes, etc.), vendiendo su tierra y retirándose a otras zonas más promisorias. Como contrapartida del último aspecto señalado, pero viéndolo desde la perspectiva de las formas empresariales mayores, parecería detectarse una disminución del avance de los colonos en la conquista de tierra, el mismo que fue muy notorio en la época previa a la expansión cafetalera.

Estos aspectos, que señalan algunas dimensiones analíticas del proceso de circulación y la estructura de clases regionales, se retoman en la última sección.

COMERCIALIZACION DE PAPAS EN UNA ZONA DE LA SIERRA ECUATORIANA

Sistema Nacional de Comercialización de Papas

En la Sierra ecuatoriana se producen diversas variedades de papas, algunas de origen nativo y otras que son el resultado del mejoramiento genético realizado en el país por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIAP), o de la importación de variedades mejoradas de Colombia. Las variedades más importantes son la "Chola" demandada en el centro de la Sierra; la "Violeta" difundida esencialmente en la zona norte; la "Santa Catalina" difundida en la zona central; y la "Bolona", "María" y "Cubaleña" que se producen y venden en la zona sur serrana. Esta diferenciación regional da lugar a la formación de submercados de papa, de acuerdo con un tipo específico de demanda de los consumidores. Ello determina que los precios de las variedades varíen de región a región y que exista un movimiento constante del producto a fin de atender las demandas regionales.

Otro aspecto importante, que luego se expresa en la formación de los precios del producto, es las diferentes épocas de cosecha en las regiones de la Sierra. La papa, por las escasas diferencias climáticas en la Sierra ecuatoriana, puede sembrarse y cosecharse durante todo el año. Sin embargo, las épocas de siem-

bra preferidas por un buen número de productores son los meses de noviembre-diciembre y de abril-mayo. Por lo tanto, la mayor oferta de papas ocurre en los meses de junio-julio y de noviembre-diciembre. Esta tendencia se ha ido atenuando en los últimos años.

Si bien el clima y la costumbre influyen sobre la época preferida de siembra, parece tener mucha importancia el precio de la papa en el mercado, en el momento de la siembra. Este indicador provoca una reacción masiva de los productores frente a precios favorables o desfavorables. Además permite regular las alzas o caídas excesivas de la producción y genera una acentuación de la tendencia inversa en el ciclo siguiente. Es decir, la escasez o sobreoferta en la cosecha del ciclo siguiente.

Los productores tienen cierta flexibilidad en la oferta, dada las características del producto. Pueden demorar su cosecha de 30 a 60 días, después del desarrollo del tubérculo (6 meses), especulando para lograr un mejor precio. Esta situación, no obstante, es muy relativa en el caso de los pequeños productores que necesitan, con bastante premura, realizar su producción para afrontar un conjunto de necesidades básicas y productivas. Esta situación se mantiene una vez cosechado el producto, lo que lleva a que el numeroso grupo de productores con menos de 3 ha. de superficie, sea también el más afectado cuando el precio del producto desciende considerablemente.

Las principales regiones del país productoras de papa son: a) la ubicada al norte, principalmente en la provincia del Carchi; b) la región que se extiende en las provincias de Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Pichincha; y; c) la zona con eje en la provincia del Cañar.

La producción de Carchi se destina, luego de cubierta las necesidades de la provincia, a satisfacer la demanda de la conformación urbana con centro en Quito, y desde Santo Domingo se redistribuye a diversas ciudades de la Costa, cubriendo un abanico que va desde Esmeraldas al norte, hasta Guayaquil al sur. La producción de la región central, además de cubrir el consumo de estas provincias, abastece gran parte de la fuerte demanda de Guayaquil. La producción de Cañar se destina, en épocas de producción normal, a las ciudades de Guayaquil, Cuenca y, desde ésta a Machala, la provincia de Loja y zonas del Oriente; es decir, cubre las necesidades de provincias deficitarias en producción de papas.

Este esquema no debe ocultar que los movimientos regionales son más complejos dadas las variaciones de la producción, los diferentes costos y las distintas variedades de papa existentes. Así, por ejemplo, en épocas de escasez debido a factores climáticos, se distribuyen papas de Carchi y Colombia en distintas regiones de la zona sur. Es decir que el producto puede atravesar todo el país, en caso de que condiciones de mercado lo determinen. Este proceso se ve facilitado por los bajos costos de transporte automotor en el Ecuador

Comercialización de papas en el sur del Callejón Interandino

1. La región

En la zona sur del callejón interandino ecuatoriano se encuentran las provincias de Cañar y Azuay. La primera es la más pequeña del país, con apenas 2.677 Km². Dentro de ella, es posible distinguir dos zonas bien definidas, ubicadas al norte y sur de la provincia. Para nuestro estudio se ha escogido el área ubicada dentro de la zona norte que corresponde al Cantón Cañar y que comprende gran parte de la Hoya lateral occidental del Cañar. Es un amplio altiplano de clima bastante frío, dado que es una de las hoyas más altas de la Sierra. La cabecera cantonal, Cañar, se encuentra situada a 3.176 m.s.n.m.

Por el tipo de suelos y la elevada altura, la zona es apta para la producción de papas y otros tubérculos, maíz, trigo, etc., así como para la crianza de ovejas. En términos ecológicos, la papa y el maíz para consumo humano tienen mejor capacidad de adaptación constituyendo lo fundamental de la producción. Si bien la altura es relativamente elevada, una parte mayoritaria de la hoya es habitable. El asentamiento humano es extremadamente antiguo lo que ha provocado una intensa presión demográfica sobre el suelo; es una de las zonas rurales con mayor densidad de población del país.

La actividad de la población es eminentemente rural. El 71 o/o de los habitantes de la región vive en zonas rurales. En las parroquias de Chorocopte, Honorato Vásquez e Ingapirca este porcentaje se eleva al 96.2 o/o, 95.2 o/o y 96.8 o/o. En 1974, del total de la población económicamente activa, el 76 o/o se ocupaba en el sector primario, el 10 o/o en el secundario y el 12 o/o en el terciario.

El área es atravesada por la carretera pavimentada que cruza la Sierra de norte a sur. Esta carretera es el eje que vertebra el sistema de circulación de la zona. La cabecera cantonal, Cañar, se liga con la capital de la provincia, Azogues, situada hacia el sur a 36 km. y con la ciudad de Cuenca, capital de la provincia de Azuay, situada a 66 km. El hecho de que Azogues esté ubicada casi en el límite provincial sur, y la importancia de la ciudad de Cuenca, han dado lugar a la formación de un eje regional Cañar-Cuenca, cuyo centro es esta última ciudad. El sistema de comercialización de la papa se organiza alrededor de este eje.

2. Estructura social de la zona

Hasta 1966, la zona estudiada se caracterizaba por la presencia domi-

⁶ En ese año comenzó a aplicarse la Ley de Reforma Agraria.

nante, en la estructura agraria, de las haciendas de propiedad de la Asistencia Social (organismo estatal de beneficencia, poseedor de haciendas que anteriormente habían pertenecido a la Iglesia Católica), de la Curia Arquidiocesana de Cuenca, y de algunos terratenientes radicados en la ciudad de Cuenca.

La población campesina, de antiguo asentamiento y de origen esencialmente indígena, proveía de mano de obra a estas haciendas, manteniendo diversas relaciones de trabajo, aunque predominaba la entrega de renta en trabajo a cambio del acceso al uso de los recursos naturales monopolizados por las grandes unidades. También existía un numeroso grupo de minifundistas escasamente vinculados a las haciendas y, generalmente, en posesión de pequeñas parcelas en las tierras de mayor altura.

El Censo Agropecuario de 1954 muestra que en la provincia de Cañar, las explotaciones menores de una hectárea (insuficientes para cubrir las necesidades mínimas de una familia) constituían el 42.2 o/o de las unidades, ocupando apenas el 2.4 o/o de la superficie total. Las unidades menores de 5 ha. que son explotaciones campesinas, constituían el 86 o/o de las explotaciones y poseían el 15 o/o de la tierra total. Las haciendas correspondían, generalmente, al estrato superior a las 100 ha. Eran 105 las unidades (0.6 o/o) que abarcaban el 60 o/o del territorio provincial. El Censo permite apreciar también que los arrendatarios de las haciendas públicas y privadas controlaban, hacia 1954, 34,300 ha. lo que representa un 28 o/o de la superficie provincial. Las haciendas de la Asistencia Pública y la Curia ocupaban el 25 o/o de la superficie total.

La estrategia de supervivencia de los campesinos combinaba diversas modalidades. La parcela proveía parte importante de los bienes de consumo. El maíz era el producto principal y servía para la alimentación humana y de aves. La demanda de maíz se incrementó sensiblemente al construirse las carreteras - hacia la década de 1940 - que conectaron la región austral con las provincias costeñas (Guayas y El Oro). Otra forma de obtener ingresos era mediante la confección de sombreros de paja toquilla. Esta actividad tuvo una importancia decisiva en toda la región sur de la Sierra. Hacia 1945, la exportación de sombreros de paja toquilla representaba el 22.8 o/o del total de las exportaciones nacionales; el 90 o/o del valor de las mismas era producido en la región austral. Hombres, mujeres y niños obtenían una parte importante de sus ingresos trabajando en esta actividad. La venta de la fuerza de trabajo a las haciendas, y la migración de la población masculina más joven a la Costa, por períodos de tres a seis meses para trabajar en las cosechas de productos tropicales, eran también mecanismos importantes en la reproducción de la familia campesina.

En las haciendas, trabajadas en gran medida por arrendatarios, el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas era bajo. La producción agrícola de cereales y tubérculos se combinaba con la ganadería de carne y leche de mala calidad. La mecanización era escasa, siendo el trabajo manual dominante y la

inversión de capital reducida.

Barahona⁷ ha clasificado a estas haciendas como “haciendas tradicionales en desintegración”, para comienzos de la década de 1960. Con ello hace alusión a que la presencia de los arrendatarios, generalmente por un plazo de 7 años, en las haciendas públicas o de la Curia, generaba un proceso productivo que dependía, cada vez más, del papel de los campesinos, sin que se hubiera desarrollado un esquema empresarial de control de la unidad. La “empresa” campesina coexistía, así, con la empresa patronal y, de hecho, ocupaba crecientemente el suelo. El crecimiento demográfico y la tendencia de los arrendatarios a conceder la mayor cantidad posible de huasipungos para obtener una mayor renta iban fortaleciendo ese control campesino del proceso productivo y del territorio de la hacienda. Por otra parte, estas haciendas constituían el sector de propiedades que, una parte importante de terratenientes privados y sectores urbanos, estaba dispuesto a “sacrificar” a fin de producir ciertos cambios en la estructura agraria que contuvieran el malestar campesino y las presiones fuertes internacionales y nacionales.

Con la aplicación de la Ley de Reforma Agraria de 1964, rápidamente las haciendas de Cañar dejaron de pertenecer a las entidades públicas y terratenientes privados más grandes. Las mismas fueron ocupadas por campesinos ex-huasipungueros, arrimados, y yanaperos; también tuvo importancia la acción de personas de origen urbano que recibieron parte de las tierras.

Un elemento importante, que acentuó la presión campesina por tierras, fue la caída de la demanda de sombreros de paja toquilla. Las exportaciones bajaron de más de 6 millones de dólares en 1946, a 1.5 millones de dólares en 1954, como consecuencia de la caída de los precios y del número de unidades vendidas. En 1954 representaban sólo el 1.6 o/o del valor total de las exportaciones; su declinación continuó en las décadas siguientes, lo cual aumentó la subocupación de las familias campesinas. Parte de la situación se resolvió a través de la parcelación de las haciendas. Entre 1964 y 1976 las adjudicaciones de tierra beneficiaron a unas 20.000 personas. En 1952 la población rural de Cañar era de unos 93.500 habitantes; las cifras posteriores muestran la importancia del proceso.⁸

Este acceso de un sector campesino a la tierra, más la presencia dominante de las unidades parcelarias existentes, determinaron que la zona ahora se

⁷ CIDA. *Tenencia de la tierra y desarrollo socio económico del sector agrícola, Ecuador*, Washington, U. P., 1965.

⁸ El Censo de 1974 muestra que las explotaciones menores de 5 has. y las cooperativas campesinas pasaron a controlar el 29.6 o/o de la superficie provincial, y que las haciendas de más de 100 has. bajaron su dominio en ese año al 37,2 o/o de dicha superficie.

caracterizara por la presencia campesina, a pesar de la existencia de unidades medianas y unas pocas haciendas de tamaño reducido, en comparación con las existentes en décadas anteriores. Esta situación permitió que se siguiera obteniendo ingresos mediante la venta de la fuerza de trabajo en la Costa. Sin embargo, la dificultad de reproducción de las familias campesinas hubiera sido mucho más aguda de no mediar la significativa expansión de la producción de papas.

Los cambios en la estructura agraria y en el tipo de producción han alterado sensiblemente la fisonomía regional. Anteriormente, los conflictos estaban centrados en la disputa de recursos entre las haciendas y los campesinos. En la actualidad, si bien todavía se encuentran forcejeos entre el IERAC que aún posee parte de las ex-haciendas, y sectores campesinos, para terminar de definir su adjudicación, éste es un proceso que tiende a desaparecer. En cambio, la “campesinización” dominante en la zona ha provocado enfrentamientos entre los campesinos. Disputas por aguas, por tierras linderas son hoy frecuentes, estimuladas por la continua presión demográfica y la escasez de recursos de gran parte de los productores. A ellos se suman los conflictos organizativos derivados de la coexistencia de comunas y cooperativas, muchas veces superpuestas que, en esencia, se han convertido en mecanismos que permiten a sus miembros disputar el uso de los recursos naturales y de algunas acciones del aparato estatal.

La ruptura de las relaciones con las haciendas y la brusca expansión hacia el mercado de productos a través de la papa, sumada a la ya tradicional venta de fuerza de trabajo masculina en la Costa, establecieron también múltiples conexiones con el “mundo exterior”. Conexiones que permiten la reproducción de la parcela campesina combinando los ingresos familiares, pero que implican continuos conflictos y forcejeos de los productores con los comerciantes que les proveen de insumos y, o les compran la producción; con sectores del aparato estatal para obtener ciertas ventajas; con los compradores de la fuerza de trabajo, no sólo en la Costa sino también en las unidades de mayor tamaño de la zona, entre otros.

3. *La producción de papas*

En la década de 1940, la provincia del Cañar producía sólo el 2 o/o de la producción nacional de este tubérculo.⁹ Según el Censo Agropecuario de 1954, sobre una producción de 3.100.400 quintales en toda la Sierra, la provincia de Cañar apenas aportó 64.000 quintales, es decir que se mantenía el porcentaje del 2 o/o. Buena parte de esta producción se concentraba en la zona norte, objeto de nuestro estudio. Hacia mediados de la década de 1950, en esta parte de la provincia el orden de preferencia de cultivos era: papas, cebada, trigo y ha-

⁹ A. W. Alberts, *Notes on the agriculture of Ecuador*, Quito, USAID/E, 1947.

bas. Los cultivos de papas se hacían con variedades criollas; la preparación del suelo, siembra, cultivo y cosecha se realizaban manualmente, y el uso de fertilizantes comerciales (químicos) estaba muy poco difundido. En su mayoría eran cultivos de secano y, cuando se empleaba riego en las partes bajas, los sistemas eran rudimentarios. Los rendimientos, según el Censo de 1954, eran de 38 quintales por hectárea, estimándose que en la zona norte de la provincia eran superiores, pudiendo llegar hasta 100 quintales por hectárea en ciertas tierras.

En dos décadas esa situación varió radicalmente. En 1976, la producción provincial había llegado a 2.374.240 quintales, lo que representaba el 19.6 o/o de la producción de toda la Sierra; es decir, la producción se había multiplicado por 37 veces. Si a ello se agrega el hecho de que la población de Cañar representa un porcentaje muy bajo del total de la Sierra, lo que implica un consumo relativamente reducido, la provincia se convierte en una de las principales oferentes del producto al nivel nacional, aportando con el 88 o/o de las papas producidas.

Este fenómeno fue posible por la combinación de varios factores. Las últimas décadas han estado signadas por la vigorosa expansión del mercado interno, a partir de la expansión del banano a fines de la década de 1940, y de la expansión de la producción petrolera en la década de 1970. Esta fuerte demanda de alimentos se expresó, localmente, en el abastecimiento al gran mercado de Guayaquil y de las provincias costeñas, a través del desarrollo de las rutas entre Cuenca-Guayaquil y Cuenca-Machala. Además, la provincia de Loja (sur de la Sierra), castigada por una sequía crónica, se convirtió en una fuerte demandante del producto. Esta demanda externa, encontró una rápida respuesta de los campesinos e incluso de unidades de mayor tamaño. En el caso de los primeros, el cultivo de la papa tenía diversas ventajas. El carácter manual e intensivo de su producción maximizaba la utilización de tierras y de fuerza de trabajo familiar; el doble carácter del producto — autoconsumo y venta — facilitaba su colocación; y, su fácil conservación gracias al clima frío de la región permitía al productor cierto juego en su venta a fin de obtener mejores precios. El hecho de que la semilla se obtuviera directamente de las cosechas anteriores; la escasa necesidad de medios de producción para la realización de las diversas tareas agrícolas; la posibilidad de utilización del trabajo femenino e infantil que permitían a los hombres obtener ingresos fuera de la parcela, eran elementos que sumados a las condiciones de demanda descritas, harían que la producción de papa se ajustara al sistema de reproducción de la unidad campesina dotada, generalmente, de escasa tierra y abundante mano de obra familiar.

Al mismo tiempo, las políticas estatales que favorecieron la importación subsidiada de trigo y cebada, disminuyeron sustancialmente la rentabilidad de estas producciones lo que acentuó la preferencia de los productores por la producción de papas.

4. Proceso regional de comercialización de papas

En este punto se intenta dar una visión de los procesos observados en la zona de influencia del eje que podríamos trazar entre las ciudades de Cuenca y Cañar. Para este análisis se abordó el proceso en distintas instancias. Se realizaron entrevistas a productores de una comunidad campesina cercana a la ciudad de Cañar, de donde se obtuvo información sobre aspectos productivos y los mecanismos de inserción en el circuito de comercialización de papa. Luego se analizó el funcionamiento de la feria de El Tambo, pequeña feria semanal. Se trataba de rescatar, allí, los lazos que se establecían con los productores y los mecanismos que integraban esta feria con otras más grandes. Para ello se analizó, en detalle, la feria de Cañar y se consiguió numerosa información sobre el comportamiento de los distintos participantes; el movimiento de precios; las variedades de papa en oferta; la conducta de los consumidores; el sistema de almacenamiento y transporte, etc. Finalmente, en la ciudad de Cuenca se realizaron dos tipos de estudios: uno sobre el ingreso a esa ciudad de papa procedente de la zona norte (la provincia de Cañar y resto de la Sierra); otro sobre los mercados semanales de papa: "9 de Octubre" y "10 de Agosto".

Sujetos sociales participantes

1. Productores

La gran mayoría de productores de la región posee hasta 5 ha. de tierra, aunque el 73 o/o está por debajo de las 3 ha. Si tenemos en cuenta, además, las desfavorables condiciones de dichas tierras (altura normalmente de más de 3.000 m.s.n.m., falta de riego, etc.), comprendemos las difíciles condiciones de supervivencia de la mayoría de los productores.

Ese tamaño de las explotaciones es la causa básica del tipo de manejo de predios. De ahí que es necesario distinguir entre las unidades de menor tamaño, y aquellas cuya mayor disponibilidad de tierras (y/o de aguas) les permite una estrategia productiva más favorable. En las primeras, el trabajo es realizado con herramientas manuales (lampas, picos, barras, azadones) y con arados de tracción animal. En este último caso, y cuando se utilizan esporádicamente tractores, generalmente los animales o maquinarias son alquilados. La estrategia de la explotación combina, en estos casos, tres tipos de actividades: 1) la destinada a la producción de alimentos para el autoconsumo; 2) la destinada a la producción de bienes para el mercado; y, 3) actividades realizadas fuera de la parcela para completar el mínimo requerido para la supervivencia de la familia.

Las papas, el maíz blando, las habas y la arveja permiten a los productores con unidades pequeñas, cubrir una parte importante de los bienes necesarios para la subsistencia, y obtener un excedente comercializable (variable de acuer-

do con las condiciones climáticas, la superficie y el peso del autoconsumo). La crianza de algunos animales menores (ovinos, cuyes, etc.) incrementa la cuota de alimentos disponibles para el autoconsumo. El trabajo como asalariados de algún o algunos miembros de la familia en la Costa (ingenios azucareros, ciudad de Guayaquil, etc.) es un recurso que las familias utilizan y que, de hecho, permite la reproducción de la parcela campesina. La presión demográfica afirma este esquema de supervivencia. La tasa de crecimiento demográfico rural fue, entre 1962 y 1974, 2,4 o/o anual, para el cantón Cañar. Aunque fue menor que la tasa nacional, la población pasó de 13 habitantes por km.² en 1950 a 25 habitantes por km.² en 1974 en ese cantón.

Distinta es la situación de aquellos productores que disponen de una extensión mayor de tierra y, o de riego. Aquí alcanza mayor importancia el cultivo de trigo, cebada, hortalizas. En lo que se refiere a la producción de papas, se encuentran establecimientos con una mayor especialización y disponibilidad de capital, por ende, con la aplicación de fuerza mecánica y animal destinada a sustituir trabajo humano. Esta situación varía, lógicamente, de acuerdo con el tamaño de la parcela y con el número de miembros activos de la familia.

Para tener una idea de los problemas de los productores de papas en la región, se realizó una visita a la comunidad de Gallorumi, parroquia Honorato Vázquez, del cantón Cañar. Esta parroquia se encuentra habitada por unas 150 familias. La mayor parte de los productores combina la producción de papas con otros cultivos y con la cría de algunos animales. La papa se produce tanto para su venta en el mercado como para la subsistencia. Un productor estimó que en una familia tipo, de cada 100 costales producidos, 20 se destinan a subsistencia, 20 a semilla y el resto se vende (cada 6 meses). Los productores de esta comunidad venden directamente en la ciudad de Cuenca, lo que les permite obtener ventajas en relación con la venta en Cañar.

Un análisis de los costos de producción de estas unidades mostró que la producción de papas permitía obtener beneficios superiores a otros cultivos de la zona. Ya hemos señalado las ventajas del cultivo en cuanto a la maximización del trabajo familiar y al uso de la producción (autoconsumo y venta). Tanto los precios existentes en el momento del estudio como el sistema de comercialización parecerían mostrar tendencias favorables para los productores. De ser así, la producción de papas seguirá consolidándose como el cultivo principal de la región.

2. Productores-comerciantes

Al analizar la feria del Cañar y los mercados de Cuenca, fue posible observar la presencia de un personaje de tipo mixto, quien asumía funciones como productor de papas en su explotación y como comerciante no sólo de su produc-

ción sino también de la de otros productores.

Este tipo de participante, en muchos casos originalmente productor, fue integrándose a las funciones de comerciante a partir de un proceso, generalmente lento, de generación de un excedente básico. Como la participación en distintos niveles del canal es relativamente simple y no requiere de montos de capital importantes, existe un margen amplio que permite la aparición y desarrollo de estos agentes. En algunos casos el proceso ha sido el inverso: comerciantes que han adquirido tierras y realizan también actividades en la esfera de la producción.

La cercanía al centro consumidor principal de la región (Cuenca), y a las distintas ferias y zonas productivas les permite, además de sus actividades como productores, actuar como intermediarios. Es evidente que el pasaje de una a otra función es un proceso que va definiéndolos más como intermediarios, por el hecho de que al jugar cada vez más como representantes de una fracción del capital comercial pueden acumular con mayor rapidez.

Estos intermediarios suelen comprar la producción mediante el sistema conocido como de “venta por cavar”, que consiste en comprar la papa cuando aún está en las sementeras y ocuparse de la recolección en el momento de la cosecha. Este mecanismo asegura la venta al productor y precios más bajos al comprador. En camiones propios o contratados, estos intermediarios llevan su producción a la ciudad de Cuenca, donde la negocian con los agentes minoristas ubicados en los mercados de esa ciudad. La dedicación a las actividades de comercialización va transformando a estos agentes en productores que utilizan cada vez más, trabajo asalariado en sus unidades.

3. Comerciantes mayoristas

Asentados en Cuenca y algunos en Cañar, estos intermediarios tienen a su cargo la movilización de un volumen significativo de papa en la región y, en períodos de fuertes sequías, fuera de ella.

En las entrevistas realizadas en la ciudad de Cuenca se pudo apreciar que estos intermediarios parecen mostrar una fuerte preferencia por la adquisición de papas provenientes de las provincias del norte del Cañar. Si bien puede pensarse que la sequía que provocaba una baja oferta de la papa “cañareja” en el momento del estudio, determinaba esa conducta; sin embargo parecen existir razones estructurales que definirían una conducta permanente en esa dirección.

Las causas están en la sensible diferencia de precios existentes entre la papa del norte y la regional. Ello permite a los agentes introductores obtener buenos márgenes de utilidad, sobre la base de una salida rápida de su producción. Es claro que el fenómeno se acentúa en época de escasez de la papa de la

región y tiende a aminorarse en épocas de abundancia. Se advierte en estos intermediarios una flexibilidad en cuanto al tipo de papa comercializado lo cual es posible por la capacidad económica que tienen de ofrecer de ambos tipos de producciones, según las diferencias regionales de oferta que ocurren al nivel nacional.

Estos agentes venden su producto a intermediarios de dos tipos. Los más grandes llevan el producto hacia otros mercados (Loja, Oriente, Machala, etc.) en cantidades mayores (100 qq. por ejemplo). Otros negocian con las “revendonas” de los mercados de Cuenca.

4. Minoristas

Por su importancia, fueron analizadas las mujeres — las “revendonas” — quienes venden papas al detalle en la ciudad de Cuenca. Se encuentran ubicadas en los dos mercados de la ciudad, y compran a los distintos oferentes analizados hasta ahora. Tienen un puesto instalado dentro de cada uno de los mercados, alquilado al Municipio. El hecho de que permanezcan en los puestos durante toda la semana y de que vendan pequeñas cantidades (libras) explica por qué ellas abastecen a una significativa cantidad de consumidores. Aquellos consumidores que por diversas razones adquieren cantidades mayores de papas las compran directamente a los intermediarios localizados en el mercado “9 de Octubre”. En este mercado, al igual que en el de Cañar, se observa al público comprando en distintas unidades el producto. Desde un costal (140 libras) o un quintal (100 libras), un almud (1/4 de costal), o una porción (1/8 de costal). Es dable ver a los compradores que se asocian para la compra del producto.

Canales de Comercialización

1. Productor-consumidor

Es un canal establecido, incluso legalmente, en ferias como las de Tambo y Cañar. En la segunda, hasta las 12 de la mañana se vende solamente al público consumidor. La medida ha sido adoptada para garantizar el abastecimiento a la población de la ciudad de Cañar, ya que antes, en época de escasez se producían problemas de desabastecimiento.

Los productores que consiguen reunir algunos costales del producto se instalan los domingos en esa feria. Allí venden en cantidades que van desde el saco hasta la porción (1/8 de saco). Los compradores suelen agruparse para adquirir cantidades grandes a fin de abaratar el producto. Los precios de estas transacciones son bastante similares a los que rigen entre productores e intermedia-

rios en la misma feria, tendiendo a aumentar a medida que disminuye la cantidad comprada.

2. Productor/comerciante-consumidor de la ciudad de Cuenca

Es la relación que se establece entre aquellos productores que provienen de Cañar quienes también intervienen en el proceso de compra-venta, y el público consumidor de Cuenca. El proceso toma lugar, fundamentalmente, en la plaza abierta ubicada en el mercado "9 de Octubre". El mecanismo es similar al de la plaza de Cañar, es decir, la venta se realiza al público que está en capacidad de adquirir porciones relativamente grandes del producto. Este canal juega un papel importante ya que al competir directamente con las minoristas instaladas en sus puestos, achica los precios más altos en los momentos en que el producto está en alza.

3. Mayoristas-minorista-consumidores de Cuenca y Cañar

Este es el canal por el cual llega al mercado de Cuenca y algo al de Cañar, la papa proveniente de las provincias situadas más al norte. Por el volumen de papas que los mayoristas traen y el precio al que han adquirido el producto, les interesa venderlo a una clientela fija. Esta clientela se compone de minoristas de Cuenca que luego venden el producto por libras durante la semana.

4. Mayorista-intermediario-consumidores de otros centros urbanos

En el mercado de Cuenca adquieren el producto otros comerciantes que llegan hasta Loja, Machala, zonas del Oriente, etc. Este papel de Cuenca como mercado redistribuidor se deduce de la encuesta aplicada al ingreso de papas a la ciudad. Del conjunto de agentes que introduce papas a la ciudad de Cuenca, según la encuesta, el 70 o/o es comerciante. De ellos, 12 traen papas de Cañar y 16 de provincias del norte. La mayor parte de los comerciantes que introducen papas del norte tiene asiento permanente en Cuenca. El resto reside fuera de la región y llega hasta Cuenca cuando hay escasez regional de papa, pero su presencia o ausencia está muy ligada a la situación de oferta de la papa cañareja.

En términos de volumen, es evidente que los canales principales de ingreso son los de mayorista-intermediario y de mayorista-minorista. La presencia y permanencia de productores o productores-comerciantes de Cañar se explica en el sentido de que la proximidad entre Cañar y Cuenca (60 km.) permite la llegada de algunos de estos agentes, quienes tratan de obtener mejores precios aprovechando la diferencia que siempre existe entre ambas plazas.

Los canales, tal como han sido presentados, no necesariamente guardan

independencia entre sí. Todos los agentes vendedores están dispuestos a vender sus productos al público consumidor, siempre que obtengan un margen superior y que las compras sean en volúmenes que oscilen alrededor de un saco por comprador (o por unión de compradores como se explicó). El límite de este tipo de ventas es el tiempo que les demanda el proceso, particularmente para quienes no residen en Cuenca. Esa situación permite a las revendonas presionar sobre los intermediarios que se instalan en la plaza a vender sus productos. Saben que necesitan venderlos, dado el alto costo de las bodegas de Cuenca y la urgencia de recuperar el circulante para proseguir sus operaciones. Los intermediarios asentados en Cuenca tienen la ventaja de poder vender durante el resto de la semana y, en algunos casos, disponen de lugares físicos para guardar la mercancía sin gastos de almacenaje.

Características de los mercados

Una descripción general de los tipos de mercados que operan en la región, se presenta a través de los estudios de mercados realizados en tres ferias semanales: la de El Tambo, la de Cañar y la de Cuenca.

1. Feria de El Tambo

El Tambo es una pequeña población donde se realiza una feria semanal de muy reducidas proporciones, durante la mañana de los sábados. Se observó que esa feria juega un doble papel en relación con las papas. Por un lado, abastece a la población destinando un volumen poco significativo del producto. Por otro lado, congrega a intermediarios que reunían un número de alrededor de 10 sacos cada uno. Entre varios contrataban un transporte para llevar el producto. Algunos provenían de Cañar, otros de Gualaceo y otros señalaron que el producto se llevaba a Cuenca.

Como se advierte, el papel principal de la feria era reunir la producción de la zona para permitir su acopio por intermediarios que la llevarían a centros consumidores más grandes. Esta función permitía a los intermediarios obtener una diferencia, en relación con la feria de Cañar que se realiza el día siguiente.

Los márgenes de utilidad dependen de distintas variables, entre ellas, el gran peso que tiene la afluencia de papa del norte. Ello hace que los intermediarios de este nivel se vean sometidos a los vaivenes de precios y, en ciertas ocasiones, no logren recuperar el dinero invertido en estas compras.

2. Feria de Cañar

Se realiza en una ancha calle de Cañar y es significativa la presencia de pequeños comerciantes de distintos pueblos de la provincia del Cañar que-

nes traen las papas en camiones alquilados. La policía municipal controla que hasta las 12 del mediodía, las ventas se realicen sólo al público consumidor. Eso no significa que dejen de participar los intermediarios, sino que la papa que entra no puede ser comprada por intermediarios para sacarla fuera de Cañar. Sin embargo, se admitían excepciones para zonas cercanas a la ciudad y, de hecho, no se advertía un control extremadamente riguroso de las disposiciones vigentes.

Las papas que aparecían en la feria habían sido acopiadas, en cantidades menores, en distintas poblaciones: San Pedro, Ingapirca, Guayrapungo, Chuguin, Loma Redonda, Zhud, El Tambo, etc. No existían en la feria instrumentos de pesaje. Todas las transacciones se realizaban “a ojo”, tanto la determinación del peso del costal (que puede tener desde 120 a 140 libras) como las medidas que se derivan de esta unidad y que constituyen fracciones de la misma.

En cuanto a las variedades, se notaba la presencia dominante de la Boloña, procedente de Chimborazo y de la zona. La Santa Catalina del norte encontró rápida colocación por sus bajos precios. La Cubaleña era también una variedad con presencia significativa.

3. Mercados de Cuenca

En Cuenca funcionan dos ferias semanales de papas. La más identificada por los intermediarios regionales y el público, es la que se realiza los miércoles en el mercado “9 de Octubre”. Allí llegan, desde el martes en la noche, productores e intermediarios de la región trayendo el producto acopiado. El mismo es descargado directamente en la zona descubierta del mercado. Allí se vende durante el miércoles al público consumidor y a otros intermediarios, incluso a los mayoristas que residen en Cuenca.

En todos los casos se debe rescatar la importancia del trabajo personal de los agentes. Ello se ve facilitado tanto por el volumen relativamente reducido de las operaciones, como porque la venta del producto no requiere operaciones complejas para su comercialización. Las pocas funciones auxiliares detectadas (cuidado, traslado de los sacos) son realizadas por algunos trabajadores que se encuentran en el mercado. Cerca del mercado hay algunas bodegas donde los propietarios del producto guardan la parte que no se vendió en el transcurso del día de la feria.

La feria que se realiza en el mercado “10 de Agosto” presenta ciertas características peculiares. Se apreció, allí, la acción de varios intermediarios mayoristas que recibían camiones de papa traída de fuera de la región. En las calles laterales al mercado poseen bodegas en donde almacenan el producto. En general, el papel del primer mercado es abastecer a la ciudad de Cuenca, y el del segundo, redistribuir el producto a otras zonas del país.

Características del ingreso de papas a la ciudad de Cuenca

Para tener una visión más precisa acerca de la papa que ingresa a la ciudad de Cuenca, se realizó una encuesta a quienes transportaban el producto, en el control norte de acceso a la ciudad, durante 36 horas. La encuesta permite extraer algunos problemas significativos.

Respecto al origen de los agentes que ingresaron, el 57.5 o/o provenía de la provincia de Cañar, y el resto de distintas provincias ubicadas en la zona central y norte del callejón interandino. No debe confundirse el origen de la producción con el origen de los propietarios de las papas. Parte importante de las unidades que ingresan traen papas pertenecientes a mayoristas que residen en la ciudad de Cuenca.

En cuanto al volumen de papas que ingresó el 65 o/o provenía de fuera de Cañar. Si bien es necesario señalar que la encuesta se aplicó durante un período de sequía regional, no puede disimularse la importancia del fenómeno. El mismo tiene que ver con el abaratamiento del producto; los costos de producción de estas papas son menores gracias a que los rendimientos son más altos. El hecho de que importantes mayoristas de Cuenca se vuelquen a este canal, muestra no sólo la importancia del mismo, sino su perdurabilidad, aún en situaciones climáticas normales.

En cuanto a la relación volumen/agentes, es evidente que la relación más alta corresponde a los vehículos que traen papa del norte, lo que se explica porque los costos de transporte y del capital invertido son mayores en este canal.

La encuesta mostró el peso que tiene la papa Bolona (28 o/o) y, en mucha menor medida la Cubaleña (5 o/o) en el mercado de Cuenca. Estas variedades, conocidas como "cañarejas", son altamente apreciadas en la región por el público consumidor; de ahí la insistencia de los productores en seguirlas cultivando, pese a tener rendimientos inferiores a otras variedades. La papa Bolona proveniente de Chimborazo presentaba un peso importante (40 o/o). También era significativa la papa Santa Catalina (19 o/o) cuyo precio es, aproximadamente, la mitad del de la papa local.

En cuanto al tipo de propietarios, se pudo apreciar la clara diferencia entre la oferta regional, donde aparecen productores y productores-comerciantes y la oferta de fuera de la región, donde el peso de los comerciantes es determinante. Si los comerciantes llegan al 52.5 o/o en la zona de Cañar, en cambio representan el 94.2 o/o de la oferta de las otras provincias.

La encuesta permitió, también, apreciar el importante papel que juega el transporte privado. Exactamente la mitad de los vehículos pertenecían a transportistas. La presencia de comerciantes que traen papas del norte en sus propios vehículos está indicando cierto nivel de capitalización de los mismos.

Cuadro 1

LUGAR DE PROCEDENCIA, NUMERO DE AGENTES Y VOLUMEN DE PAPAS (qq)
QUE LLEGAN A LA CIUDAD DE CUENCA DESDE EL NORTE
(valores absolutos y relativos)

Origen	Agentes		Volumen de papas	
	no.	o/o	qq	o/o
Ciudad de Cañar	15	37.5	992	26.8
Resto prov. Cañar	8	20	276	7.5
Subtotal prov. Cañar	23	57.5	1 268	34.3
Prov. de Chimborazo (Riobamba-Chunchi)	10	25	1.182	32
Prov. de Tungurahua (Ambato)	1	2.5	160	4.3
Prov. de Cotopaxi (Latacunga)	5	12.5	888	24
Prov. de Carchi (Tulcán)	1	2.5	200	5.4
Subtotal prov. al norte de Cañar	17	42.5	2.430	65.7
Total	40	100	3.698	100

Fuente: Encuesta aplicada en el control norte de acceso a la ciudad de Cuenca.

En cuanto al destino de la producción, casi la totalidad de los encuestados (39 sobre 40) señalaron que su destino final era Cuenca. Ello estaría reforzando, en principio, la idea de que Cuenca operaría como centro redistribuidor hacia otras zonas (Oriente, Loja, etc.). Pero esta redistribución parecería operarse por compradores de estos lugares que llegan a Cuenca a abastecerse.

Características de la demanda regional

Es preciso remarcar que existe un fuerte hábito en materia alimenticia en la zona sur del país (Cañar, Azuay y Loja) vinculado con la variedad de papa preferida. La papa "Bolona" y la papa "Cubaleña" fueron las preferidas de diversos tipos de consumidores interrogados en Cañar y en Cuenca. Señalaron que su sabor hacía menos necesario el empleo de condimentos y que tenía mejores aptitudes para la elaboración de distintos tipos de comidas.

En la ciudad de Cuenca recogimos opiniones similares, particularmente entre las compradoras de más edad. Sobre este particular, es necesario señalar que las "revendonas" de los mercados, en algunos casos, mezclan papas de dife-

rente origen y precio, lo que les permite aumentar sus utilidades. El hecho de que exista esta situación va señalando que a medida que se desarrolla un ingreso mayor de papa "del norte" (particularmente en época de sequía) se va produciendo una variación en los gustos locales. Las compradoras jóvenes adquieren papas teniendo en cuenta su tamaño y su aspecto general antes que la variedad. Si bien el diferente tipo de demanda constituye, actualmente, una ventaja para el productor regional, no es menos cierto que de mantenerse diferencias sensibles de precios, el gusto del consumidor tenderá a variar en ese mismo sentido.

Oscilaciones estacionales de los precios

Como consecuencia de las variaciones estacionales de producción, los precios de la papa cambian rápidamente. Tomando las variaciones al público consumidor en la ciudad de Cuenca, se puede apreciar que, según estudios del CREA, en 1974-75 la fluctuación de precios al consumidor llegó al 33.4 o/o. En cambio, la variación en fincas llegó al 25.6 o/o en el mismo período.

El tercer cuatrimestre de cada año analizado es el que presenta índices más altos de precios, y el segundo el menor. La influencia de la cosecha principal de papas hacia mediados de año es un elemento explicativo de esta tendencia regional, que puede verse en la siguiente serie.

Del Cuadro 2 se desprende que en mayo es cuando los precios del producto son menores, mientras que en septiembre y octubre esos precios llegan a su nivel más alto y disminuyen al incorporarse la cosecha de fin de año.

Sistema general de comercialización

La continua expansión de la demanda nacional de papas; la construcción en las últimas décadas, de un sistema nacional de transporte vial que facilita la rápida circulación del producto; los bajos costos del transporte, son elementos que permiten entender el vuelco de vastos sectores de campesinos serranos hacia la producción de papas. Tradicional producto de autoconsumo, y con un peso importante en el mercado de la Sierra, la papa se ha convertido hoy, junto con el arroz, en los dos productos básicos de la dieta nacional.

Esta expansión productiva, no es sólo consecuencia de la demanda del mercado. La misma se ha dado junto con transformaciones sociales en la Sierra que, en ciertas zonas, han campesinizado el panorama rural al disolverse las haciendas tradicionales y pasar importantes extensiones de tierra a poder de los campesinos.

En este transcurso, el proceso de comercialización se fue construyendo, "de abajo hacia arriba", en el sentido de que frente a una demanda regional

Cuadro 2

PRECIO PROMEDIO, AL POR MENOR, DE LA PAPA
EN LA CIUDAD DE CUENCA
1977/78
(unidad: libra)

Año	Mes	Precio (sucres)
1977	Enero	2.88
	Febrero	2.73
	Marzo	2.65
	Abril	2.72
	Mayo	2.65
	Junio	2.73
	Julio	2.70
	Agosto	3.09
	Setiembre	3.26
	Octubre	4.24
	Noviembre	3.60
	Diciembre	3.54
1978	Enero	3.39
	Marzo	3.20 ^a

a. Dato recogido por los autores.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. *Índice de precios al consumidor*. Quito, Boletín no. 296, 1978.

y nacional en expansión, miles de agentes penetraron a los canales de circulación, creando un complejo mecanismo que permite trasladar adecuadamente el producto a los puntos de demanda. Esta frondosa red de canales de circulación, factible por las características del producto y la ubicación espacial de la oferta y la demanda, se fue desarrollando de manera paralela a la sensible elevación de la producción nacional de papas. La mayor cantidad de tierras volcadas al cultivo de papa y los importantes cambios tecnológicos operados en las últimas décadas permitieron incrementar sensiblemente la productividad por hectárea, lo que amplió y mejoró la oferta, la misma que se mantiene a lo largo del año, atenuando las tradicionales oscilaciones estacionales. De esta forma, y teniendo en cuenta el acceso directo de vastos sectores de consumidores a la oferta de los productores mediante el sistema de ferias, el precio de la papa se mantuvo estable en términos reales durante las últimas décadas.

En cuanto a la distribución de los excedentes entre productores y comerciantes, se percibió que los productores se apropian de alrededor del 50 o/o del valor total del producto; el resto se distribuye entre los distintos tipos de intermediarios. Dado que existen múltiples canales, esta cifra es válida para el producto que llegaba hasta el público consumidor en Cuenca. En las ferias loca-

les el producto se vendía a un precio más bajo, lo cual reducía el porcentaje del valor total retenido por los revendedores, ya que los productores mantenían sus niveles de venta. En el caso de productores-comerciantes, los márgenes obtenidos aumentaban. Los estudios de costos realizados mostraron que los márgenes obtenidos por los productores eran satisfactorios y la rentabilidad superior a la de otros productos agrícolas regionales.

Es importante preguntarse en qué medida el canal de comercialización ha influido en la conformación de la estructura regional de clases. Al respecto pueden distinguirse dos cuestiones. Por un lado, ha permitido la supervivencia de estratos campesinos que combinan la producción agrícola con la venta de su fuerza de trabajo fuera de la explotación, y también la capitalización de ciertas capas de productores con mayores recursos (particularmente tierras) que han podido capturar parte del excedente creado a partir de los cambios tecnológicos introducidos. Por el otro, ha posibilitado el surgimiento de una importante cantidad de agentes ubicados en la esfera de la circulación, con diferentes niveles de capitalización lo cual absorbe parte de la población local que no encontraba cabida en el mercado de actividades productivas.

En síntesis, el proceso de producción y circulación ha contribuido al desarrollo de una estructura regional de clases, compuesta por numerosos sujetos sociales que se distribuyen los excedentes. Lo que contrasta con la situación social mucho más polarizada, dominante de hace unas décadas.

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LOS PROCESOS DE CIRCULACION Y LAS ESTRUCTURAS DE CLASES REGIONALES

Hasta ahora se ha tratado de presentar algunos elementos que podrían sustentar una comparación entre ambas regiones y una interpretación de la relación entre los procesos de producción y circulación. En primer lugar, nos referiremos a ciertas condiciones ecológicas, productivas y sociales, relacionadas con los procesos en la esfera de circulación. Luego trataremos de abordar el tema de los sujetos sociales en la esfera de la circulación y en el proceso de producción, así como sus interrelaciones y mutuas influencias. Adicionalmente, adelantaremos ciertas hipótesis en relación con el papel estatal en estos procesos.

La esfera de la circulación

En Quinindé por tratarse de un espacio de colonización, la disponibilidad de tierras no actúa como obstáculo de la estrategia productiva de los colonos, pero sí lo son la disponibilidad de capital primero y de mano de obra más recientemente. Estos dos últimos imponen límites a los procesos expansivos productivos. De ahí la importancia central que, sobre la conformación del proceso

regional, jugó la brusca elevación del precio del café operada a partir de 1975-1976.

Este incremento, debido a la caída de la producción y comercialización en determinados países productores claves, generó una importante renta diferencial internacional para las zonas productoras no afectadas. A partir de ello, fue posible el desarrollo de procesos de capitalización de las unidades productivas a un ritmo totalmente distinto del de los procesos previos. Esta masa de excedentes fue de tal magnitud que permitió la capitalización de los colonos, el establecimiento de un buen número de nuevas unidades y pudo ser captado por el aparato comercializador regional-nacional.

En este entorno, el aparato comercializador fue “penetrando” junto con los colonos en las nuevas áreas colonizadas. El capital comercial, cuya cuantía es importante en el nivel de los exportadores (cúspide del proceso) hizo posible la construcción de redes de penetración comercial para la rápida salida de productos. Se resolvió así un típico problema de las zonas de colonización: las pérdidas o imposibilidad de renta por la lejanía de los mercados. Al mismo tiempo, el sistema comercializador montado construyó, de hecho, un monopolio de demanda lo que le permitió apoderarse de sustantivas cantidades de ganancia. Esta situación, cuando el precio del café estuvo notablemente alto no suscitó conflictos relevantes con los colonos, dado que estos obtuvieron precios hasta 10 veces más altos que en años anteriores. Con la caída brusca del precio del café, esa situación se alteró sensiblemente en años posteriores a este análisis, lo que abre un nuevo horizonte en las relaciones entre los colonos y el aparato comercializador, así como en las perspectivas de la región.

De todos modos, el proceso permitió construir, sobre la base de una demanda externa en brusca expansión, un aparato comercializador “de arriba hacia abajo”, relativamente simple y rígido que impide cualquier acción individual de los productores para escapar a esta situación.

El caso de la comercialización de papa, es radicalmente distinto. En primer lugar encontramos múltiples posibilidades de colocación del producto. Los consumidores pueden estar muy “cerca” o muy “lejos”. Es decir que los productores se encuentran a veces en contacto directo con los consumidores finales o con diversos tipos de intermediarios para la comercialización del producto. El otro elemento importante — un tipo de productores, predominantemente pequeño — multiplicó la oferta por la existencia de diversos puntos de entrada al canal de comercialización. De alguna forma, el canal se estructura de “abajo hacia arriba” de las ferias más chicas hacia las más grandes. Esta situación otorga una flexibilidad notable al sistema de comercialización: hay mucha facilidad para entrar. Por un lado, el tipo de producción no exige, como en el caso de la recolección semanal del café en Quindí, una permanencia estable en las explotaciones. Por otra parte, el capital requerido para realizar operaciones de comercialización es mínimo al comienzo (en la práctica, sólo se requiere

el producto). En etapas subsiguientes, se agrega cierto capital muy pequeño para movilizar la producción en vehículos ajenos hasta poder adquirir un vehículo. En estas etapas se encuentran diversos agentes que permanentemente entran al proceso en procura de aumentar sus excedentes. En los niveles más bajos, estos agentes no poseen un nivel de capitalización mayor que el de los productores, incluso, en muchos casos, su nivel es menor. Las diversas figuras mixtas de productores-comerciantes presentes en las diversas etapas del canal ilustran con riqueza estas situaciones.

En la situación de Quinindé, no sólo el canal se estructura hacia “abajo”, sino que el precio del producto y los márgenes de comercialización se ligan a variaciones del mercado mundial y a la capacidad social de presión de los exportadores. En el caso de la papa serrana el proceso es distinto. Existe, por una parte, una demanda interna que ha presentado un crecimiento estable durante períodos más largos. Por otra parte, la alta movilidad del producto en todo el espacio serrano, incluyendo el sur de Colombia, permite ofrecerlo en los lugares donde los precios son más altos por la escasez regional o estacional del producto. Ello contribuye a achicar sensiblemente los picos extremos de precios y beneficia a los consumidores.

El análisis comparativo de los canales de comercialización muestra también profundas diferencias en su construcción espacial. En la Sierra, la feria semanal juega un papel central en la venta de la producción de papas, a través de diversos canales que desde allí se establecen. Diversos tipos de intermediarios y consumidores negocian, directamente, con los productores la adquisición del producto. La feria es importante en zonas, como la analizada, con una alta densidad demográfica rural y donde la oferta es múltiple y procede de productores de tamaño relativamente pequeño. En contraste, la zona costera muestra una baja densidad demográfica, amplia distancia al centro poblado lo cual exige la construcción de un sistema de recolección del café. Si bien es cierto que también existen ciertos puntos físicos donde los productores concentran su producción, estos son principalmente centros como Quinindé al que no podría aplicarse el concepto de “feria”, salvo que el sentido se extienda más allá de lo que usualmente se entiende por tal.

Estas diferencias espaciales están estrechamente asociadas al peso de los agentes comercializadores. Tal como señala Bromley,¹⁰ “los compradores mayoristas ambulantes que recorren las fincas y las bodegas mayorísticas de los centros urbanos, son menos significativos en el sistema comercial de la Sierra que en la Costa o el Oriente”.

Además de los aspectos señalados (demanda interna-externa, organiza-

10 R. J. Bromley, *El papel de la feria semanal en el desarrollo rural*, Quito, Naciones Unidas - Junta de Planificación, 1975, p. 2.

ción de abajo-arriba o viceversa, estructuración rígida o flexible, el tema de ferias y centros poblados), un elemento sustantivo es el tipo de sujeto social actuante en el proceso de comercialización. En Cañar, el excedente relativamente limitado se reparte entre un número aparentemente elevado de participantes del sistema de comercialización. Estos sujetos son más bien propietarios de unidades pequeñas y medianas y su lugar dentro del sistema de poder local, al menos en términos individuales, no parece ser de peso considerable. En el caso de Quinindé habría existido un excedente mayor y que apareció en un lapso corto lo cual dio lugar al desarrollo de estratos comerciales con mayor poderío económico que se asentaron, con relativa firmeza, dentro de la estructura de poder local.

Y este tipo de discusión nos compromete con problema de la estructura de clases regional, algunos de cuyos elementos se analizan a continuación.

PROCESOS DE PRODUCCION-CIRCULACION Y LA ESTRUCTURA REGIONAL DE CLASES

Hemos señalado la importancia que ha tenido el aparato comercializador en la expansión de los productos de exportación (café y cacao) en la zona de Quinindé. Ese aparato aportó el capital que permitió la realización inmediata de la producción de los colonos. Su ágil penetración, combinando transporte fluvial y terrestre, ha contribuido a profundizar la red de recolección del producto, motivando o apoyando la construcción de vías de penetración. Como contrapartida, este aparato muestra una fuerte capacidad de apropiarse de excedentes, dada su privilegiada relación con los colonos dispersos, geográficamente, y alejados de las diversas etapas del canal de comercialización.

Los colonos, apoyándose en los altos precios del café, han desarrollado procesos de capitalización cuya importancia ha dependido de su antigüedad en la zona; del tamaño de la familia; capital disponible; elementos estos que determinaron el número de hectáreas que desmontaron y sembraron. La consolidación de estos productores es un dato cierto en el balance de la situación desarrollada en la década de 1970; ello se materializa en una mayor capacidad "objetiva" (mayor capitalización) y "subjetiva" (expectativas incrementadas de poder mejorar económica y socialmente) de estos sectores.

Esto, por una parte, puso un freno a la tendencia de los sectores empresariales, de ir captando tierras de los grupos de campesinos y colonos. Y, en este sentido, parecería que más que la expectativa de un proyecto estatal de apoyo integral a las unidades familiares del área que recién entraría en ejecución en 1982, ha sido el auge cafetalero lo que proveyó de una base firme para la capacidad de "resistencia" de las economías familiares. Por otra parte, el sector "campesino" no es homogéneo pues, además de la distinción entre los colonos,

la población nativa esmeraldeña y la comunidad Cayapa, existen distintos niveles de diferenciación dentro de cada uno de ellos. Obviamente los colonos más antiguos en el área y que tenían sembradas algunas hectáreas de café, pudieron aprovechar más el incremento del precio que los que recién estaban sembrando o no tenían sus cafetales en plena producción. Los cayapas y la población esmeraldeña sembraron posteriormente el producto como el caso de los colonos nuevos, por ende su aprovechamiento del auge es menor. Adicionalmente, aún en el caso de la comunidad cayapa que tiene sus tierras dentro de ciertos linderos y está organizada como comunidad, existen procesos de diferenciación interna: ciertos grupos han completado una transición hacia la agricultura mientras que otros mantienen formas recolectoras, forestales y actividades de caza y pesca.¹¹

Todo esto ha generado procesos de capitalización desiguales, acentuando las tendencias a la diferenciación social preexistentes dentro de los sectores familiares. Los efectos de estos procesos son difíciles de evaluar por ser muy recientes. Sin embargo, frente a la visión tradicional y más simple de campesinos “kulaks” que terminan expropiando a sus vecinos, parecería que, sin minimizar en modo alguno esta posibilidad, podrían existir otras vías de invertir el excedente captado: por ejemplo la educación de los hijos (secundaria y aún universitaria), la diversificación hacia el sector servicios (incorporando actividades comerciales, de transportista, etc.). Es indudable que la caída acentuada de los precios del café ha frenado estos procesos, al compensar cada vez menos los crecientes costos de las explotaciones por el aumento continuo del precio de los insumos y la mano de obra.

De ahí que la disputa por los excedentes con el aparato comercializador pueda ocupar, cada vez más, el centro, considerando el bajo monto de ganancias a ser repartido entre los diferentes agentes. Esta situación abre un campo específico de acción a las organizaciones de productores y a las políticas estatales, cuyas acciones intentarían que los productores capten un porcentaje mayor de las utilidades, ante situaciones críticas de desarrollo. Es cierto que estos procesos de capitalización han permitido que parte de los productores diversifique su producción, agregando a la producción de autosubsistencia, la ganadería, pero es evidente también que todavía la producción y comercialización del café siguen siendo el eje central del desarrollo regional.

En relación con los productores de papas, la situación del mercado, la presencia de múltiples canales de comercialización, las facilidades de circula-

¹¹ No es un hecho sorprendente que sea el gobernador o jefe de la comunidad y su familia ampliada los que más han aprovechado esta situación, ya que su posición de autoridad y de intermediario entre la comunidad y el “resto del mundo” les permitió apropiarse de parte del excedente interno y tener acceso a una mayor información de la realidad circundante.

ción del producto, tanto regionales como nacionales, han determinado que los precios se mantengan estables en los últimos años. Ello ha propiciado la adopción de cambios tecnológicos importantes en esta producción (fertilizantes, fungicidas y pesticidas, ciertos procesos de mecanización). Aunque la intensidad de esos cambios varía de acuerdo con el tamaño de los productores, muestra una presencia significativa aún en explotaciones pequeñas. De ahí, el aumento importante de los rendimientos, los cuales han permitido una generación de excedentes que, por las características del sistema de comercialización, han sido capturados en gran medida por los propios productores. Ello ha ido convirtiendo a la producción de papas en el eje económico de los pequeños productores del Cañar. Esta producción hasta cierto punto, hizo posible la transformación social operada: la disolución de las haciendas públicas y privadas y el predominio de las pequeñas explotaciones.

El avance de este proceso, sin embargo, debe ser relativizado ya que se enfrenta a la escasa disponibilidad de tierras. Siendo una zona de antiguo asentamiento y con un alto ritmo de crecimiento demográfico no se ha podido resolver la constante reducción del tamaño de las unidades, pese al acceso de los campesinos a las tierras de hacienda en las últimas décadas. De ahí que la venta de fuerza de trabajo a zonas de la Costa continúe siendo vital para la reproducción de las familias campesinas. Es probable, que sin la producción de papas, esta situación se hubiera agravado más rápidamente, dificultando la reproducción de la estrategia actual de supervivencia. El aparato comercializador, construido alrededor de esa múltiple oferta de pequeños productores es una suerte de garantía en la distribución de los excedentes. Las necesidades del mercado nacional tampoco permitían que los descensos en los niveles de precios sean dramáticos como en el caso del café. Así, los pequeños productores continuarán subsistiendo en ciertos casos, y desarrollando pequeños procesos de capitalización en otros, alrededor de esta producción.

Los análisis presentados han mostrado cómo productos para diversos mercados, y productores cuya disponibilidad de recursos es diferente, se han articulado con mecanismos de circulación nítidamente contrastables. Al mismo tiempo, estos aparatos marcan límites diversos a las perspectivas de expansión de las unidades familiares analizadas. Estas diferentes perspectivas son útiles para un análisis más preciso de los procesos de circulación a partir del cual se desarrollen políticas estatales de diferente corte. Las intenciones, muchas veces formuladas, por parte de los Estados nacionales de afectar los procesos de intermediación se apoyan, generalmente, en una visión de un capital comercial improductivo o especulador. ¿Hasta qué punto ello es así? Muchas veces encontramos que un ciclo de capital necesario para garantizar la reproducción de la producción en los marcos del actual sistema económico, no puede definirse a priori. Son necesarios estudios específicos por producto y por región, e incluso por tipo de

productor, que puedan especificar si las situaciones perjudican a los productores o están cumpliendo con etapas de circulación necesarias. Estos estudios deben generar acciones de distinta índole, bien sea reemplazar a sujetos sociales ubicados en la intermediación, o bien regular su accionar. La construcción de canales alternativos, en el primer caso, y de mecanismos fiscalizadores, en el segundo, requieren detallados conocimientos de los procesos a ser modificados. El presente trabajo intentó mostrar dos situaciones regionales contrastantes de procesos de circulación de la producción agraria en Ecuador.

El análisis de estos procesos no puede realizarse en abstracto: la circulación se asienta en sujetos sociales que pueden tener un peso específico propio en la estructura de clases regionales y, en casos como el de Quinindé, captar elementos de poder y representatividad política. Esto requiere que el tratamiento "funcional" de los procesos de comercialización sea, adecuadamente, integrado a una visión más profunda de los agentes sociales específicos que cumplen las funciones previstas y a las posibilidades de alterar sus comportamientos, de excluirlos, o mantenerlos en una trama económica y social más compleja.

Algunos comentarios

En este trabajo se intentó mostrar la vinculación entre los procesos de producción y circulación, entre los sujetos sociales actuantes en uno y otro caso y su influencia en la conformación de la estructura de clases en dos regiones distintas. Es obvio que las estructuras productivas regionales se asientan en fracciones de clases específicas que determinan, en buena medida, las formas de evolución y transformación posibles. Pero también, la articulación con otras regiones mediante la esfera de la circulación parece tener influencias sobre la estructura social y su dinámica. Y esto estaría relacionado tanto con la forma general que el proceso de circulación puede asumir como con la presencia de los sujetos sociales que lo conforman, quienes influyen en, y son influidos por, la dinámica general del proceso.

No se ha pretendido, aquí, señalar causalidades unilineales o que el sentido de esa causalidad vaya de la circulación a la producción. Lo que se ha procurado es enriquecer la discusión de las estructuras sociales agrarias desde el ángulo, no demasiado explotado, de la interacción entre los procesos de circulación y producción. Creemos que, sin resolverla, el trabajo presenta ciertos elementos que pueden enriquecer esa discusión.

BIBLIOGRAFIA

ALBERTS, H.W., *Notes on the agriculture of Ecuador*, Quito, USAID/E, 1947.

BARSKY, Osvaldo y DIAZ BONILLA, E. *Estudio de mercados y de los sistemas de comercialización. Proyecto Quinindé-Malimpia-Nueva Jersuaem*, Ecuador, OEA, 1978.

BARSKY, O. *Estudios de mercados y de los sistemas de comercialización en la región. Programa de Desarrollo Rural Urbano Integrado. Areas Básicas de Cañar-Suscal-Shud*. Ecuador, OEA, 1978.

BROMLEY, R. J., *El papel de la feria semanal en el desarrollo rural*. Quito, Naciones Unidas-Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, 1975.

CIDA (Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola) *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola. Ecuador*, Washington, Unión Panamericana, 1965.
