

El contenido de esta obra es una contribución del autor al repositorio digital de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, por tanto el autor tiene exclusiva responsabilidad sobre el mismo y no necesariamente refleja los puntos de vista de la UASB.

Este trabajo se almacena bajo una licencia de distribución no exclusiva otorgada por el autor al repositorio, y con licencia Creative Commons – Reconocimiento de créditos-No comercial-Sin obras derivadas 3.0 Ecuador



---

**Relaciones económicas equilibradas  
El caso de las redes productivas de Tungurahua**

**Patric Hollenstein, Pablo Ospina**

**2013**

# Relaciones económicas equilibradas

## El caso de las redes productivas de Tungurahua

*Patric Hollenstein, Pablo Ospina*

### 1 Territorios rurales y desempeño económico

Una comparación entre las tres provincias ubicadas en la Sierra centro del Ecuador muestra que Tungurahua destaca por una menor proporción de población rural pobre, con más capacidad de consumo y con mayor igualdad social que la población rural de Chimborazo y Cotopaxi (Larrea *et al.* 2011). Otra comparación a nivel regional muestra que la economía de Tungurahua se caracteriza por una más dinámica actividad económica, una más amplia diversificación sectorial y por una estructura productiva más basada en pequeños y medianos emprendimientos. Finalmente, un tercera mirada comparativa indica que Ambato, la capital provincial de Tungurahua, desempeña una serie de funciones en la articulación de la economía hacia dentro y fuera del territorio que las capitales provinciales de Cotopaxi y Chimborazo –Latacunga y Riobamba, respectivamente– no cumplen.

Una reciente compilación de estudios sobre Tungurahua muestra que el perfil distintivo de este territorio<sup>1</sup> se debe a un proceso cuyos orígenes se remontan a mediados del siglo XIX y en el cual se puede trazar la interacción de un conjunto de variables geográficas, sociales y económicas (Ospina *et al.* 2011a).<sup>2</sup> Uno de los aspectos centrales de la explicación es que la población rural participa en mejores condiciones en la economía territorial. A diferencia de las provincias aledañas, donde la población rural o bien subsiste de los bajos ingresos de una agricultura poco especializada y orientada hacia el autoconsumo, o bien migra a los centros urbanos donde encuentra trabajo en condiciones precarias, las mujeres y hombres rurales de Tungurahua tienen más y mejores oportunidades de permanecer en el campo y al mismo tiempo insertarse en actividades más rentables como el cultivo de productos agrícolas comerciales y la fabricación de bienes manufacturados.

Basándonos en los resultados de estudios anteriores (Ospina *et al.* 2011a, Ospina *et al.* 2011b, Carrión 2011, Larrea *et al.* 2011, Hollenstein 2011) y en un conjunto de alrededor de 40 entrevistas a empresarios, comerciantes y hogares rurales realizadas entre septiembre y noviembre de 2011, en este artículo nos enfocamos en el papel de los mercados, de las estructuras productivas y de la ciudad de Ambato en dar forma al distintivo tipo de desarrollo territorial rural de Tungurahua.

---

<sup>1</sup> Desde un punto de vista de los flujos sociales y de bienes y servicios, el territorio Tungurahua no comprende solamente la provincia del mismo nombre, sino también el cantón Salcedo ubicado al sur de la provincia Cotopaxi, así como el cantón Guano ubicado al norte de la provincia Chimborazo. Para las comparaciones estadística, sin embargo, se respetaron las unidades político-administrativas. A menudo, la inclusión de estos dos cantones en las estadísticas de Tungurahua, refuerza la diferencia con las otras dos provincias.

<sup>2</sup> Los principales factores destacados por los autores son la estructura agraria más equitativa, el acceso a mercados dinámicos, la inversión pública en el sistema vial y educativo y la presencia de pequeños y medianos emprendimientos rurales (agrícolas y no agrícolas) que cuentan con una fuerte participación productiva de mujeres rurales. *Grosso modo*, la explicación del desarrollo territorial rural de Tungurahua es coherente con la síntesis preliminar del programa DTR de RIMISP en plena elaboración en este momento.

Puede caracterizarse la dinámica territorial rural de Tungurahua por un cierto balance entre fuerzas centrípetas que generan una economía de aglomeración concentrada en Tungurahua, y fuerzas centrífugas que, por el contrario, impiden que dicha concentración derive en un aparato económico altamente urbano y poco accesible para la población rural. Si bien no podemos negar las fuerzas centrípetas *al interior* del territorio que confieren a la ciudad de Ambato (y con ello a la población urbana) una posición dominante, al mismo tiempo constatamos una serie de fuerzas centrífugas que dispersan la economía de aglomeración hacia las zonas rurales, abriendo de esta manera la posibilidad de participación de mujeres y hombres rurales en sectores no agrícolas.

Como mostraremos, este patrón espacial es clave para entender los efectos del desarrollo territorial rural (DTR) de Tungurahua: nos recuerda que la construcción social del espacio influye en el funcionamiento de los mercados. Dentro de esta perspectiva, le corresponde un papel central a la ciudad de Ambato como centro de atracción económica y plataforma de (re)negociación de las relaciones productivas intraterritoriales.

Partimos, pues, de la hipótesis de que la participación económica de la población rural de Tungurahua depende de dos aspectos fuertemente imbricados. Por un lado, la concentración de la producción agrícola y manufacturera dentro de los confines del territorio genera mayores tasas de crecimiento. Por el otro, las estructuras productivas espacial y socialmente desconcentradas al interior del territorio aseguran un grado mayor de inclusión social y de participación económica.

En la primera sección nos interesa analizar cómo los factores estructurales (los llamaremos también factores “duros”), fuera del alcance inmediato de la sociedad territorial, tales como la localización geográfica y los costos de transporte, han aportado a la concentración económica, es decir, a la creación de una economía de aglomeración. Argumentamos en seguida, sin embargo, que los factores duros no pueden dar más que una respuesta parcial a la pregunta sobre las razones de la dinámica territorial y su configuración espacial. Algo que los factores duros no explican más que marginalmente, son las estructuras sociales que definen el funcionamiento interno del aparato económico territorial. Siempre existe un grado de libertad de acción que en el caso de Tungurahua fue aprovechado para desconcentrar la economía, dispersarla en las zonas rurales y basarla predominantemente en pequeños y medianos emprendimientos. Para explicar este segundo aspecto, nos serviremos de un conjunto de factores (los llamaremos “blandos”) que subrayan el proceso de construcción social de la economía. Concluimos con algunas reflexiones sobre la relación entre los factores duros y blandos, y sus consecuencias sobre posibles políticas públicas proactivas para reducir la pobreza rural en Latinoamérica.

## **2 Relaciones económicas en el espacio**

La modalidad de desarrollo económico de Tungurahua tiene sus fundamentos en una estructura de propiedad de la tierra más desconcentrada que en el resto de la región de la Sierra central. Desde épocas tempranas, los pequeños y medianos campesinos independientes disponían también de acceso a agua para el riego de sus parcelas.<sup>3</sup> Las condiciones

---

<sup>3</sup> Ver Ospina et al. (2011b) para una explicación más completa.

climáticas permitían el cultivo de frutas de clima templado y la ubicación geográfica acrecentó el temprano contacto comercial con Quito y sobre todo Guayaquil, los dos centros urbanos más grandes del país. Estas condiciones favorecieron un desarrollo agrario con amplia base social.

En décadas posteriores, por lo menos desde inicios del siglo XX, el territorio de Tungurahua empezó a diversificar su aparato productivo, proceso que se aceleró a partir de los años 1950-1960 y que se ha mantenido hasta la actualidad, aunque con menor intensidad durante los últimos años. La diversificación ocurrió en el sector agrícola con la introducción de cultivos no tradicionales como el tomate de árbol, las fresas y las moras a partir de una crisis suscitada por la liberalización de la importación de frutas de clima templado desde Chile en los años 2000.

Pero lo más distintivo de la economía tungurahuesa es la diversificación hacia sectores manufactureros. Desde hace décadas, el territorio es un sitio de producción reconocido de *jeans*, artesanías étnicas, marroquinería, zapatos de cuero y materiales sintéticos, camisas de tela, ropa interior, muebles de madera y de metal, instrumentos de música, entre otras. Su destino final son los mercados urbanos de masa, de estratos sociales de ingresos bajos y medianos y con pocos requerimientos de calidad y diseño de moda. Este conjunto de actividades agrícolas y manufactureras es realizado en los propios hogares, o en pequeños y medianos emprendimientos ubicados en zonas urbanas y rurales de la provincia. El contacto con los mercados extra-territoriales, vitales para la supervivencia de la economía, es establecido a través de redes comerciales, donde las y los productores a menudo se convierten en comerciantes y/o establecen vínculos estables con compradores de otras regiones del país. El masivo intercambio de productos agrícolas y no agrícolas a nivel local e interterritorial depende de la disponibilidad de un extenso sector transportista, por lo cual no sorprende que a inicios de la década de 1960, a partir de la fabricación de carrocerías para buses y camiones, la actividad metalmecánica se expandiera rápidamente.

Esta apretada síntesis de la evolución de Tungurahua apunta a tres aspectos centrales: a) la alta concentración territorial (en Tungurahua) de las actividades económicas, b) la estructura productiva desconcentrada, c) estructuras sociales de producción y comercialización particulares. En lo sucesivo analizamos cada uno de los tres aspectos.

### **3 Creando la economía de aglomeración**

A finales del siglo XX la provincia Tungurahua llegó a superar de manera considerable a sus vecinas en cuanto al tamaño y la cantidad de mercados ubicados dentro de sus confines. En efecto, la compra y venta de productos agrícolas se desarrolla en numerosos mercados<sup>4</sup> y ferias, regados en todo el territorio. El centro de este sistema de comercialización es el Mercado Mayorista de Ambato, complementado por un número elevado de centros secundarios. Una comparación con el Mercado Mayorista de Riobamba,<sup>5</sup> evidencia la diferencia: 1.544 comerciantes permanentes catastrados en Ambato vs. 633 en Riobamba; un promedio de 254 vehículos pesados por día en Ambato contra solo 19 en Riobamba (Ospina et al. 2011a, p. 168).

---

<sup>4</sup> Aquí nos referimos a los mercados como espacios físicos.

<sup>5</sup> El centro de comercio al por mayor segundo más grande de la región.

Tungurahua dispone, adicionalmente, de la población económicamente activa (PEA) rural más diversificada de la región (cuadro 1). Mientras que la PEA manufacturera rural de Tungurahua es el doble de la de Cotopaxi y casi el triple de la de Chimborazo, su PEA agrícola es la más baja.

**Cuadro 1. Distribución de la PEA rural en la Sierra centro, selección de indicadores (2001)**

Provincia	PEA agrícola (%)	PEA manufactura (%)
Cotopaxi	63,8	8,4
Chimborazo	73,7	5,9
Tungurahua	55,6	15,2
País	59,2	7,4

Fuente: Larrea *et al.* (2011, p. 120 y sg.). Elaboración: autores.

Este perfil de la PEA rural en Tungurahua se debe a un grado elevado de aglomeración económica, diversificación sectorial y encadenamientos locales. En la actualidad, los núcleos de pequeña y mediana industria abarcan el sector textil, metalmecánico, cuero y calzado. Estos núcleos se combinan, además, con sectores complementarios como el comercial, financiero y de transporte. El cuadro 2 muestra la ventaja en términos de la cantidad de empresas que tiene Tungurahua frente a Cotopaxi y Chimborazo. Hay que decir que las estadísticas disponibles subestiman las unidades productivas informales ubicadas dentro de los hogares en las zonas rurales de Tungurahua.

**Cuadro 2. Número de empresas por principales actividades manufactureras (2010).**

Sector manufacturero	Tungurahua	Cotopaxi	Chimborazo
Textil	728	305	464
Cuero y calzado	266	24	66
Metalmecánica para vehículos	54	12	18
Muebles	358	113	175

Fuente: INEC (2010). Elaboración: autores.

Para explicar por qué la actividad económica se concentra en un lugar y no otro, Paul Krugman (1991, 1998) propone un modelo explicativo basado en tres factores: las economías de escala, el tamaño del mercado y los costos de transporte. En su modelo “centro-periferia”, el autor sostiene que la interacción inicial entre los tres factores determina cuál de las regiones asumidas por el modelo se convertirá en un centro industrial y cuál en periferia agrícola. Un momento decisivo en la evolución del modelo es el proceso de disminución de los costos de transporte. Antes de que ocurra esta disminución es muy costoso organizar la producción de manera concentrada y proveer a los consumidores desde fábricas centralizadas. Pero se vuelve más rentable cuando los costos de transporte caen debajo de un cierto umbral (Krugman 1998, p. 12). La región que dispone en este momento de más población, es decir, de un mercado más grande, atrae a más empresas, las cuales concentran la producción para aprovechar las economías de escala de la producción centralizada. La región con ventaja inicial puede encerrar, de esta manera, a la otra región, en una tendencia de desindustrialización, convirtiéndola con el tiempo en su periferia agrícola.

Tungurahua poseyó históricamente ciertas ventajas en la evolución de algunos de los factores que acabamos de mencionar, lo que ayudarían a explicar también el perfil más agrícola y menos manufacturero de Chimborazo y Cotopaxi, que podrían haberse adaptado pa-

ra convertirse en su “periferia”. En los años 2000, los costos de transporte, inclusive en zonas rurales del territorio, eran los más bajos de toda la Sierra (Maruyama, Elías & Torero, 2008). Pero la evolución de las conexiones viales hacia los mercados vitales para Tungurahua es más temprana. Durante el siglo XIX, la provincia podía aprovechar su ubicación central: la antigua “vía Flores” que conectaba la Sierra con la Costa (especialmente Guayaquil), pasaba por su territorio. Luego, en el año 1871 se inaugura la primera vía carrozable en la Sierra ecuatoriana (Deler 1986, p. 209), conectando Ambato con Quito, y entre 1905 y 1908 llega el ferrocarril, vinculando de manera permanente las ciudades Guayaquil, Riobamba, Ambato y Quito entre sí (Deler 1986, p. 209). Sin embargo, la expansión masiva del parque automotor y la disminución acelerada de los costos de transporte no ocurrió antes de la segunda mitad del siglo XX. Hasta el año 1939 existían apenas 4.000 automóviles en el país (Ospina et al. 2011, p. 58), cifra que se multiplica a 22.422 para los años 1950, la mayoría de ellos registrados en la provincia del Guayas, Pichincha, Manabí y Tungurahua (Borrero 2009, p. 274).<sup>6</sup> La construcción de carrocerías de buses y camiones arranca en el país durante la década de 1960 y Ambato se convirtió en uno de los sitios pioneros de la industria metalmecánica. Es más o menos por la misma época que la población de Ambato supera por primera vez la población de Riobamba, y sigue ampliando su ventaja durante toda la segunda parte del siglo XX.<sup>7</sup>

En síntesis, en términos del modelo de Krugman, una leve ventaja en la concentración poblacional de Ambato en un momento decisivo de la evolución de los costos de transporte parece explicar la fuerte expansión de las actividades económicas en Tungurahua a partir de las décadas 1960 y 1970.

Pero existen otros factores de carácter estructural que han reforzado aún más las ventajas iniciales –y un tanto efímeras– de la pequeña y mediana industria en Tungurahua. Primero, el papel del Estado central fue importante en el manejo de una política arancelaria que, a partir de los años 1960, protegió la pequeña y mediana industria doméstica ante la competencia internacional. Los diferentes gobiernos mantuvieron las protecciones arancelarias hasta los años 1990, lo cual permitió el afianzamiento de las actividades agrícolas (frutícolas) y manufactureras (producción textil y de cueros). Sin embargo, con el auge de las políticas de libre comercio a partir de los años 1990, las barreras arancelarias para productos baratos, provenientes principalmente de la China (ropa, zapatos, ajo) y de Chile (frutas), fueron eliminadas, afectando sensiblemente a los productores domésticos.<sup>8</sup>

Segundo, durante el proceso de diversificación, la cercanía espacial y la similitud de los procesos productivos entre el sector textil y el del cuero han generado un importante *spillover* de conocimientos especializados y un dinámico mercado laboral especializado. Aunque no identificamos los orígenes históricos de estos dos sectores y el posible contexto de surgimiento común, sí está claro que en la actualidad existe un dinámico intercambio de conocimientos así como una combinación de diferentes actividades a nivel de los hogares

---

<sup>6</sup> Una expansión similar se registra en la extensión de vías en kilómetros. Las dos fases de fuerte expansión son los años 1950 y los años 1970 durante el gobierno militar (Borrero 2009, p. 278 y 281).

<sup>7</sup> Las población de Ambato crece más rápidamente hasta el año 2001. A partir de ahí Riobamba supera la capital de Tungurahua, probablemente por la intensa migración campo-ciudad suscitada por la crisis agraria irresuelta que vive la Sierra central. En Tungurahua, la migración es menor y es de carácter temporal, es decir, las y los migrantes regresan cada día a su comunidad.

<sup>8</sup> Solo a partir del 2008, el sector textil y de zapatos de Tungurahua se ve beneficiado nuevamente por una serie de medidas arancelarias del gobierno de Alianza País.

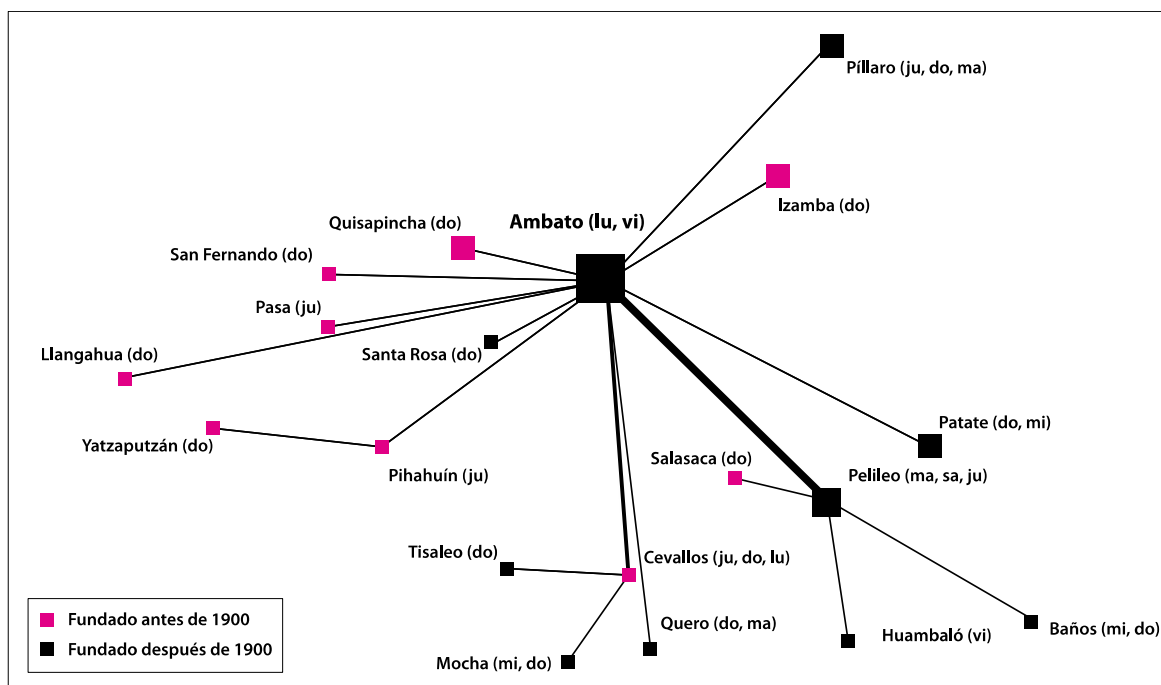
rurales. El nivel de conocimiento adquirido por las mujeres y hombres en las diferentes actividades artesanales genera un mercado laboral dinámico e intersectorial. Los artesanos del sector textil y del cuero, por ejemplo, trabajan en el sector metalmecánico donde equipan los chasis de buses con asientos, cortinas y alfombras, etc.

En síntesis, el modelo “centro-periferia” de Krugman explica bastante bien el éxito de Tungurahua en crear una economía de aglomeración. El mismo modelo prevé, sin embargo, que las economías de escala que resultan de una producción centralizada, generarían empresas grandes como resultado del aprovechamiento de las economías de escala. A excepción de unos pocos casos, esto no ocurrió en Tungurahua. La gran mayoría de la producción sigue siendo realizada por pequeñas y medianas empresas y hogares de zonas rurales. Este patrón empresarial se encuentra tanto en el sector agrícola como en el manufacturero. Debido a que la tierra no es un factor productivo móvil, la dispersión de la actividad agrícola no es algo sorprendente desde el punto de vista del modelo de Krugman. Pero sí lo es el sector manufacturero. Cinco factores duros, de influencia mutua, forman la base de este modelo económico desconcentrado.

La distribución relativamente más equitativa de la tierra y del acceso al agua de riego es una de las características básicas del modelo de desarrollo de Tungurahua. Esta distribución no fue el resultado de las reformas agrarias ocurridas durante las décadas de 1960 y 1970, sino que es un proceso de largo aliento que se originó alrededor de los años 1870 y se consolidó luego de 1930 (Ibarra 1987). Es en esta época en la cual actores de la sociedad civil modificaron la estructura de la tenencia de la tierra, principalmente por la vía del mercado de tierras y la resistencia, a menudo violenta, ante los intentos de concentración de la tierra por parte de los terratenientes. En consecuencia, el número de haciendas empezó a declinar y se expandió la pequeña propiedad (Ospina et al. 2011a, p. 66). Los pequeños y medianos campesinos contaron además, desde muy temprano, como ya se ha dicho, con acceso a agua de riego, ya que algunos hacendados y comerciantes construyeron sistemas de riego para parcelar y vender su tierra a un valor más alto; algunas de estas acequias también fueron construidas por asociaciones de las propias comunidades campesinas (Ospina et al. 2011a, p. 67).

Es sobre esta estructura agraria que se instala un denso sistema de ferias y mercados locales (ver mapa 1). Un sistema de comercialización agrícola tan extenso es menos probable en el contexto de una estructura de alta concentración de la tierra, ya que la pequeña y mediana propiedad favorece el comercio local y regional. En un estudio histórico sobre la Sierra centro, Rosemarie Bromley muestra con datos del siglo XIX que los hacendados de la región frecuentemente “hacían envíos directos a Quito” (Bromley 1986, p. 195), mientras que los productores pequeños estaban más orientados hacia el comercio local. En el caso de Tungurahua esto no significaba que el consumo fuera predominantemente local, sino que el primer eslabón de la cadena de distribución se ubicaba relativamente cerca de las fincas de los pequeños campesinos y que su cosecha acumulada e intercambiada era transportada por comerciantes igualmente pequeños a mercados lejanos. Como veremos más adelante, esta cercanía espacial será clave para entender el desarrollo de las redes productivas y comerciales durante la segunda mitad del siglo XX.

**Mapa 1. Sitios de mercado y días de feria (antes y después de 1900)**



Fuente: trabajo de campo diciembre 2008 a febrero 2009, Hanssen-Bauer (1982).  
Elaboración: Marcela Alvarado, Patric Hollenstein.

La distribución de la tierra y la dispersión de mercados y ferias agrícolas en toda la provincia parecen haber influido parcialmente en la organización espacial del sector manufacturero. Si observamos la distribución de los centros manufactureros en la actualidad, podemos observar que una buena parte de los sitios en los que se realizan las ferias rurales se convirtieron, desde mediados del siglo XX, en importantes sitios de producción artesanal: los *jeans* en Pelileo, las artesanías en Salasaca, los productos de cuero en Quisapincha, los zapatos en Cevallos y Mocha, las camisas en Pasa, los muebles de madera en Huambaló, etc.<sup>9</sup> La capacidad de estos centros productivos para atraer una parte de la economía manufacturera hace que las ventajas del sistema de ferias agrícolas se repitan para la población rural: las distancias reducidas entre las fincas y los sitios rurales de producción y comercialización de productos manufactureros multiplica las probabilidades de inserción de los agricultores en actividades artesanales.

Dos factores duros adicionales han fortalecido la tendencia a la dispersión en el patrón espacial de las actividades productivas de Tungurahua. Aunque apenas el 49% de los hogares disponía de electricidad en el año 1962, esta cifra era una de las más altas en la Sierra y aumentó al 94% para el año 2001 (Ospina et al. 2011b, p. 203). Lo más característico de esta red eléctrica es su temprana expansión hacia las zonas rurales, con la consecuencia de abrir oportunidades de empleo no agrícola para la población rural. En Pelileo, por ejemplo, “a inicios de los años 1970 [...] todas las áreas rurales alrededor de la cabecera empezaron a ser provistas de energía eléctrica, lo cual posibilitó la expansión de la producción de

<sup>9</sup> Está claro que la congruencia entre ferias rurales y sitios de producción no es completa. Surgieron nuevos “centros secundarios” como Augusto Martínez y otros pueblos absorbidos por la mancha urbana de Ambato (como Picaihua) que se dedican a los zapatos. Otros, como Quinchicoto, a la fabricación de instrumentos musicales de madera.



jeans [...] a lo largo del cantón” (Martínez & North 2009, p. 46). También el sistema vial provincial redujo las barreras a la participación artesanal de la población rural. La mejora de las vías intercomunitarias, fuertemente impulsada a partir del año 2000 por el Gobierno Provincial, acorta cada vez más las distancias entre los diferentes sitios comerciales y de producción agrícola y artesanal.

Resumamos el argumento. El particular patrón espacial de las actividades productivas de Tungurahua se debe a la presencia de fuerzas centrípetas que colocan la pequeña y mediana industria en el territorio de la provincia. Las fuerzas centrífugas, en cambio, impiden que todo el aparato económico se concentre en la ciudad de Ambato. Esta geografía económica se caracteriza por una población rural dedicada al desarrollo de una agricultura comercial a pequeña escala, a la diversificación hacia actividades manufactureras y a la posibilidad de insertarse en mercados laborales urbanos. Lo importante es que las tres estrategias son relativamente compatibles entre sí por esta configuración espacial de la economía manufacturera que no exige dejar la actividad agrícola ni migrar a centros urbanos de manera permanente.

Dentro de este patrón espacial, la ciudad de Ambato cumple un papel central. Como ciudad convertida en un gran espacio comercial, ha desarrollado una relación económica con el *hinterland* circundante que apunta a una mayor inclusión de la población rural. Se trata de relaciones económicas muy distintas a las que predominaron entre las ciudades de Riobamba y Latacunga con sus respectivos *hinterland*. ¿A qué se debe este tipo de relaciones tan peculiares?

En su estudio sobre las ciudades en la Sierra Centro, R. Bromley distingue las funciones administrativa, comercial e industrial para analizar el crecimiento urbano de Latacunga, Ambato y Riobamba (Bromley 1986). La autora llega a la conclusión de que la función comercial es con mucho la más decisiva en este patrón de crecimiento urbano tan distinto en las tres capitales provinciales y es también la razón principal por la que Ambato, después de una apretada carrera, superó la población urbana de Riobamba a mediados del siglo XX.

La “ciudad-mercado”, Ambato (Moya 1987), ha mantenido y expandido su función de plataforma comercial hasta el día de hoy. Así, la importancia de Ambato para la economía territorial no deriva tanto de su papel como mercado de consumo final de los productos y servicios elaborados en las zonas rurales de Tungurahua<sup>10</sup> sino de su rol como centro comercial que conecta los diferentes mercados de producción del territorio con los mercados distribuidos en el resto del país. Nuestro argumento principal con respecto a la función de Ambato es que, a diferencia de Latacunga y Riobamba, la relación entre el campo y la ciudad no ha sido tan marcadamente asimétrica, ni basada en la explotación sistemática de la población del *hinterland* circundante sino por relaciones de interdependencia económica. Esto exige dirigir la mirada hacia las relaciones internas del territorio.

Una primera diferencia en las relaciones intraterritoriales fue señalada por el estudio de Bromley. Mientras en Riobamba y Latacunga los blanco-mestizos se concentraron en la capital del corregimiento (más tarde provincia), en Tungurahua estaba distribuida en los

---

<sup>10</sup> Solo en el sector metalmecánico la importancia de la demanda local de buses y camiones fue decisiva en el surgimiento de la industria. La presencia de muchas cooperativas de transporte localizadas en Ambato es la consecuencia lógica de la existencia de un fuerte sector comercial conectado a mercados de producción agrícola y no agrícola de Tungurahua.

alrededores de la ciudad (Bromley 1986, p. 195). Este distintivo patrón de distribución territorial de la población blanco-mestiza incentivó de manera considerable el consumo de bienes importados en las zonas rurales de Tungurahua. En efecto, la población indígena no tenía el poder adquisitivo suficiente para sostener tal consumo. Este consumo rural, a su vez, generó desde muy temprano—por medio de aranceles impuestos a la venta de estos productos— un aporte financiero sustancialmente más alto desde las zonas rurales hacia la economía del corregimiento y, más tarde, a la provincia que en el resto de la Sierra central (Bromley 1986, p. 188). Dicho de otra manera, el campo tungurahense no era solamente un proveedor de materia prima sino también un destino importante para los bienes importados que fueron comercializados principalmente a través de Ambato. La distribución de los bienes, sin embargo, dependía de los centros comerciales secundarios distribuidos en el resto del territorio, los cuales adquirieron, según Bromley, un papel comercial complementario. Podríamos añadir, viendo su desarrollo posterior hasta la actualidad, un papel importante como centros manufactureros descentralizados. Todo lo contrario ocurrió en Riobamba y Latacunga, donde la población capitalina blanco-mestiza percibió los mercados dominados por la población indígena de sus alrededores como una amenaza, por lo que intentaron abolir las ferias de Saquisilí en Cotopaxi y Guano en Riobamba (Bromley 1986, p. 194).

En la actualidad, la integración del campo y la ciudad en Tungurahua sigue basándose en la interdependencia de las poblaciones urbanas y rurales y de sus actividades económicas. La interdependencia se reproduce por el hecho de que Ambato se ha convertido en el principal centro de abastecimiento de productos intermedios usados en la producción manufacturera ubicada en las zonas rurales, especialmente en los antiguos centros comerciales complementarios. Además, Ambato representa un dinámico mercado laboral para la población rural debido a la pequeña y mediana industria situada en la ciudad.

El extenso sistema de ferias y mercados agrícolas permite a los pequeños y medianos productores un acceso fácil a una inmensa plataforma de concentración y redistribución de alimentos ubicada en el Mercado Mayorista de Ambato. El cuadro 3 muestra que Tungurahua, gracias a una concentración de la producción y el comercio agrícolas, se encuentra entre las primeras provincias de la Sierra<sup>11</sup> si medimos la producción agrícola de una serie productos básicos de la dieta ecuatoriana.

**Cuadro 3. Posición agrícola de la provincia de Tungurahua a nivel de la Sierra ecuatoriana**

Producto	Producción	Rendimiento
Papa	3	4
Maíz suave	3	1
Cebolla	1	1
Lechuga	1	5
Frutas	2	3
Tomate riñón	7	3
Zanahoria	5	6
Cereales	9	5

Fuente: Gobierno Provincial de Tungurahua (2005). Elaboración: autores.

<sup>11</sup> Ello sorprende aún más términos de toneladas métricas en tanto Tungurahua es la provincia más pequeña del país.

Un segundo elemento a tomar en cuenta es que la aglomeración económica aumenta la demanda por mano de obra poco especializada que la ciudad de Ambato no puede satisfacer. El siguiente cuadro ilustra que una buena parte de esta demanda laboral es satisfecha por mujeres y hombres rurales.

**Cuadro 4. Distribución de la PEA manufacturera, por actividad y zona (2001)**

Sector	PEA total (%)	Origen de la PEA (%)	
		Zona rural	Zona urbana
Textil	36,3	55,8	44,2
Cuero y calzado	29,0	64,5	35,5
Artículos de madera	12,1	48,7	51,3
Metalmecánico	6,4	43,6	56,4
Resto sector manufacturero	16,2	37,6	62,4
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>100,0</b>	<b>53,7</b>	<b>46,3</b>

Fuente: INEC (2001). Elaboración: autores.

Dados los bajos requerimientos financieros iniciales de la actividad artesanal y la posibilidad de aprendizaje en talleres o empresas establecidas, muchos empleados rurales se convierten con el tiempo en pequeños empresarios independientes y se insertan, no pocas veces gracias al antiguo empleador, en circuitos de producción y comercialización más amplios. De esta manera se crean varias fuentes de auto-empleo y de ingresos alternativos a la actividad agrícola.

Los datos provenientes de una encuesta realizada en el año 2010 muestran que la diversificación económica no elimina la pobreza rural, pero la alivia considerablemente. El 36,5% de los hogares rurales de Tungurahua en los cuales los hombres combinan el trabajo agrícola con el no agrícola disponen de un ingreso mensual por lo general más alto (cuadro 5). Los trabajos alternativos que registramos son muy diversos, pero muestran la importancia del mercado laboral urbano, donde los hombres encuentran trabajo como profesionales independientes o empleados públicos y privados.

**Cuadro 5. Distribución del ingreso mensual de hogares rurales (2010)**

Ingreso mensual del hogar rural (en USD)	Trabajos de la pareja hombre	
	Solo trabajo agrícola	Trabajos agrícola y alternativo
0 a 300	76,3	58,5
300 a 500	16,8	31,7
500 a 1.000	5,0	8,7
Más de 1.000	0,9	1,1
No informa	0,9	-
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Universidad Andina Simón Bolívar (2010). Elaboración: autores.

Es importante señalar que en el caso de los hogares rurales en los cuales son las mujeres que desempeñan una actividad fuera del hogar y de la finca, el desplazamiento hacia categorías de ingreso más altas es mucho menos acentuado. Ello apunta a diferencias importantes entre mujeres y hombres en cuanto a sus oportunidades laborales y la remuneración que perciben. Volveremos sobre este punto más adelante.

## 4 Instituciones de producción y comercialización

Los factores “duros” discutidos hasta ahora ofrecen una explicación válida pero parcial a la pregunta por el tipo particular de dinámica económica, acceso a mercados y configuración de la estructura productiva de Tungurahua. Es necesario considerar también algunos aspectos del funcionamiento interno de la economía territorial que se fundan más bien en factores “blandos”. En particular, nos interesa explicar los vínculos estrechos entre sitios de producción rurales y mercados urbanos extraterritoriales –un elemento fundamental del éxito del territorio– que no se remiten solamente a la ubicación geográfica central de la provincia en el espacio nacional, sino a un conjunto de estructuras sociales que han permitido superar las distancias espaciales entre productores y comerciantes. El siguiente análisis se sirve de la nueva sociología económica y sus argumentos teóricos de la construcción social de los mercados (Fligstein 1996, 2001) así como, en términos más generales, de una visión de la economía “incrustada” en medio de relaciones sociales (Granovetter 1985).

Una primera idea importante del enfoque cultural-político de Fligstein es que los mercados son construcciones sociales inmersas en marcos culturales (sistemas de significados) y procesos políticos de lucha, a menudo ilustrado por el autor a través de la disputa entre obreros, capitalistas y el Estado, por la dominación económica (Fligstein 2001, p. 55). Los mercados no son, por tanto, un conjunto de mecanismos económicos universalmente válidos sino construcciones histórica y culturalmente específicas, es decir, incrustadas en un contexto que rodea y penetra la actividad económica. Una segunda idea del enfoque político-cultural es que no asume, a diferencia de la teoría neoclásica, que el objetivo principal de los actores que actúan dentro de estos mercados es maximizar sus beneficios sino garantizar la supervivencia de sus empresas. Según Fligstein, las empresas sobreviven cuando logran evitar o controlar la incertidumbre inherente a la acción económica “cruda”, tal como la competencia directa a través de los precios. Por lo tanto, los mecanismos de estabilización de mundos económicos (o mercados) es crítico para entender su funcionamiento. Según el mismo autor, dicha estabilización depende de la creación de diferentes tipos de instituciones: las reglas de intercambio, las estructuras de gobernanza, los derechos de propiedad y las concepciones de control tanto al interior como entre empresas (Fligstein 2001, p. 32 y ss).

Dos de las cuatro instituciones propuestas por Fligstein son decisivas para entender el funcionamiento de las estructuras sociales particulares de los mercados de Tungurahua. Las reglas de intercambio definen quién puede realizar transacciones con quién y las condiciones bajo las cuales se deben realizar. Dichas reglas definen estándares comunes de envío, facturación, seguros, intercambio de dinero y aplicación de los contratos (Fligstein 2001, p. 34). Las estructuras de gobernanza, en cambio, refieren a las reglas generales de una sociedad que definen las relaciones (legales o no) de competencia y cooperación entre empresas (Fligstein 2001, p. 34). Según el autor, estas reglas tienen consecuencias importantes sobre la jerarquía entre los actores de un determinado mercado.

Aplicadas a nuestro caso,<sup>12</sup> podemos interpretar los dos tipos de reglas de la siguiente manera. Las *reglas de intercambio* son el conjunto de instituciones que rigen sobre las rela-

---

<sup>12</sup> Debido a que Fligstein centra su análisis en “sociedades capitalistas del siglo XXI”, las cuatro reglas requieren ser adaptadas considerablemente a una economía rural donde los actores económicos no son predominantemente grandes empresas capitalistas ni operan en mercados capitalistas “cuasi-perfectos”, la forma de coordinación económica más frecuente. Por el contrario, estamos hablando de hogares campesinos, empre-

ciones entre los actores de la producción (agrícola y artesanal) y los actores de la comercialización.<sup>13</sup> Las *estructuras de gobernanza*, en cambio, refieren a las relaciones entre los actores económicos involucrados –variables según su poder social, político y económico– y los modos de toma de decisiones que crean, reproducen y transforman las reglas de intercambio.

En los mercados agrícolas de Ambato y hasta cierto punto en el Mercado Mayorista de Ambato, la compra y venta de los productos es casi siempre realizada al interior de una relación de compadrazgo. Esto significa que el intercambio económico es parte de una relación social estable basada en una serie de mecanismos que permiten a las dos partes invocar confianza y reciprocidad. La figura del compadrazgo abarca así reglas de negociación del precio, la cantidad y la calidad del producto en cuestión, las formas de pago y los contenidos económicos del intercambio, como el crédito, y los contenidos “extra-económicos” como regalos, ayudas no pecuniarias, etc.. Una trasgresión del intercambio entre compadres o comadres es muy mal vista y sancionada, no solamente por el compadre o la comadre afectados, sino por las personas conscientes del hecho. Es en los momentos de violación de las relaciones interdependientes de compadrazgo donde se evidencia que las comerciantes perciben la compra de la cosecha de un productor compadre como un derecho, no escrito pero inscrito en la relación social.

El argumento de la estabilidad de los mundos económicos de Fligstein parece explicar bien la gravedad de este tipo de transgresión: imaginarse el proceso de ofertar y demandar las cosechas en cada feria del Mercado Mayorista de Ambato tal como lo propone la economía neoclásica, es decir, de manera atomizada, sin consideración de las relaciones de intercambio de la feria anterior como antecedente para las nuevas negociaciones, siempre en busca de la mejor oferta, terminaría por disparar los costos de transacción e imposibilitaría mantener una mínima eficiencia social y económica del intercambio. Las relaciones de compadrazgo, basadas en la confianza, un cierto grado de beneficio mutuo o reciprocidad permiten, por tanto, ordenar los procesos de búsqueda de clientes, estabilizar las expectativas económicas de los actores involucrados, evidenciar la interdependencia de los actores y, sobre todo, para lo fines que aquí nos interesan, redistribuir los excedentes de la actividad agrícola de manera más equitativa.

Desde luego, las relaciones de compadrazgo en el contexto de Latinoamérica no son precisamente conocidas por favorecer a las y los pequeños campesinos sino que, por el contra-

---

dimientos rurales informales e industrias de pequeña y mediana escala inmersas en un contexto de altos costos de transacción, con una oferta y una demanda segmentadas geográfica y socialmente, y con poca disponibilidad de información. Dicho de otro modo, los “mercados” aquí analizados están atravesados por formas sociales de coordinación económica que no se dejan atribuir a “mercados capitalistas maduros” y donde, además, la desigualdad social y la influencia de categorías sociopolíticas como la raza y el género son virulentas. Aún más problemático es que el nivel analítico de Fligstein es el nacional. Las estructuras sociales analizadas por Fligstein no asumen una especificidad territorial. Un buen ejemplo de ello son los derechos de propiedad, es decir, la distribución de los ingresos entre los capitalistas, los obreros y el Estado, son procesos basados en una arena (o campo social) nacional donde lo territorial pueda influir pero no es determinante. Esto es aún más claro en el caso de estados latinoamericanos centralizados que en estados (semi)federales como EEUU, Alemania o Suiza. Dicho de otro modo, Fligstein es muy útil al enfatizar la especificidad histórica y cultural de los mercados a nivel nacional pero no ofrece herramientas analíticas suficientes para extraer esta especificidad en un contexto de comparación (inter)territorial dentro de un mismo país.

<sup>13</sup> Decidimos enfocarnos en esta sección en el componente agrícola y artesanal de la economía territorial, y no a la de los mercados laborales urbanos, ya que es en este primero donde se percibe mejor la especificidad de las estructuras sociales de la economía tungurahuese.

rio, tal como muestran los estudios realizados en mercados agrícolas del Ecuador (Burgos 1970, Villavicencio 1973), por reforzar las relaciones de dominación y extorsión económicas. ¿Cuáles son, entonces, las diferencias entre las reglas de intercambio de Tungurahua y, por ejemplo, los mercados agrícolas de Riobamba según el estudio clásico de Burgos?

Como describimos anteriormente, los pequeños y medianos campesinos de Tungurahua tuvieron acceso a un denso sistema comercial que colocaba los mercados agrícolas relativamente cerca de sus fincas. Así, no solamente se reducían los costos de transacción sino que cambiaba la propia composición del grupo de comerciantes. La cercanía física entre las fincas y los espacios de comercialización permitía que la población rural, sobre todo las mujeres, con el paso del tiempo se convirtieran en comerciantes. La inclusión paulatina de hogares campesinos en la actividad comercial a través del rol de las mujeres rurales fue masiva, y en la actualidad todavía es visible en la historia familiar de las comerciantes mayoristas de Ambato (Hollenstein 2011, p. 286). A través de esta “simbiosis” entre la producción y la comercialización (Martínez & North 2009, p. 14), los productores-comerciantes crearon redes estables basadas en los lazos familiares o comunitarios. Suponemos que los “lazos fuertes” (Granovetter 1973) que resultan de los vínculos de parentesco y comunitarios forman el inicio de un conjunto de normas y reglas que rigen el intercambio y la redistribución de ingresos de una manera relativamente más equitativa.

Ilustramos la importancia del componente comunitario en la definición de “quién puede realizar transacciones con quién y bajo qué condiciones” (Fligstein 2011, p. 34) a través de dos ejemplos. El primero tiene que ver con la diversificación del aparato económico de Tungurahua. El punto central es que la organización social y espacial de la producción manufacturera basada en redes comunitarias y dispersa en áreas rurales pero vinculada a mercados urbanos es muy parecida al sistema de ferias y mercados agrícolas. Todo indica que las redes agrícolas y manufactureras están solapadas, por lo menos parcialmente, lo cual significa que las relaciones productivas-comerciales del sector agrícola han servido para la expansión de la producción manufacturera. Parece, pues, que existió un proceso de aprendizaje institucional que regaba el conocimiento institucional adquirido en la producción y comercialización agrícola hacia otros sectores económicos. Un indicador de ello es que la diversificación hacia la producción manufacturera en las zonas rurales siempre ha ocurrido en espacios que al mismo tiempo delimitan una cierta comunidad rural. La expansión de la fabricación del zapato, por ejemplo, ha ocurrido varias veces, pero en varias zonas del territorio, bastante desconectadas entre sí. El más reciente lugar de expansión de las zapaterías artesanales es Cevallos, cantón al suroriente de la provincia, gracias a un ex-obrero de una empresa ambateña que involucró a su familia y a otros hogares de la comunidad.

El segundo ejemplo muestra que los lazos estables y mutuamente benéficos entre pequeños y medianos campesinos y comerciantes no abarcaban a toda la población rural sino que se concentraba en los pequeños y medianos productores blanco-mestizos, cuyas fincas se ubicaban principalmente en la parte baja del valle central, es decir, a poca distancia de Ambato. Los pueblos indígenas, en cambio, eran explotados y discriminados de manera sistemática en los mercados agrícolas urbanos de Ambato (Carrión 2011, Hollenstein 2011). El funcionamiento interno de las redes comunitarias blanco-mestizas estaba determinado por el “fiado” (el préstamo de dinero entre dos ferias) y el crédito para la siembra cuyo otorgamiento se acompaña del compromiso de vender la cosecha al comerciante y prestamista. Por estas ventajas, los productores y comerciantes, en lugar de orientarse

simplemente según la oferta y la demanda, buscaban establecer relaciones comerciales de larga duración.<sup>14</sup> Ello no significa que todas las relaciones comerciales del territorio funcionaran de esta manera, ya que la posición objetiva de los productores y comerciantes<sup>15</sup> determinaba quiénes comercializaban entre sí. Un grupo social sistemáticamente excluido de las relaciones mutuamente benéficas fueron los pueblos indígenas. Entre los productores y comerciantes blanco-mestizos, en cambio, era más frecuente el trato de consideración mutua, muchas veces debido a las relaciones familiares y comunitarias que los unían. La diferencia entre las reglas de intercambio aplicadas a las comunidades rurales-urbanas blanco-mestizas por un lado, y a los pueblos indígenas por el otro era tan sistemática que en la actualidad el perfil productivo de las zonas rurales blanco-mestizas y las zonas rurales indígenas se diferencia con una claridad sorprendente (Ospina et al. 2011a, p. 191 y sg). Mientras las comunidades blanco-mestizas participaban tanto en la pequeña agricultura comercial rentable, en la comercialización y posteriormente en la artesanía y la manufactura, las comunidades indígenas son significativamente más pobres y “especializadas” en la producción agrícola.

En cuanto a las estructuras de gobernanza, las redes del mercado de alimentos se caracterizan por una distribución simétrica entre muchos productores pequeños y un número igualmente elevado de pequeños comerciantes, lo cual refuerza la existencia de relaciones de poder menos asimétricas ya que ninguno de los dos grupos contaba con recursos de negociación sustancialmente mayores que el otro. El número de productores se explica por la estructura de propiedad de la tierra y, como vimos anteriormente, la estructura comercial está estrechamente vinculada con dicha estructura agrícola. Pero, además de ello, el elevado número de pequeños de comerciantes es el resultado de una adaptación del sistema comercial a la escasez de capital, falta de medios de transporte y la abundancia de mano de obra (Hanssen-Bauer 1982, p. 4).

Durante períodos largos, la “administración” de los mercados agrícolas fue el resultado “espontáneo” y cotidiano de esta estructura más “simétrica” entre productores y comerciantes. La gobernanza relativamente horizontal (sin negar la presencia de ciertos ejes de poder social, por ejemplo, a lo largo de la línea divisoria de la raza) de los mercados agrícolas se refleja y es habilitada por la falta de estructuras administrativas formales o centros de decisión informales que creaba, implementaba o transformaba las reglas de intercambio. Tanto la agricultura como el sector manufacturero se caracterizan por la relativa ausencia de grandes empresas y organizaciones sociales que controlan y reglamentan formalmente el funcionamiento de los mercados correspondientes. Así, la simetría estructural entre grupos productivos y grupos comerciales lleva consigo una desconcentración de la toma de decisión sobre las reglas de intercambio lo cual vuelve casi invisible los procesos decisivos de su creación y transformación. Lo que podemos decir es que los procesos de toma de decisiones son “espontáneos”, horizontalmente controlados por el conjunto de actores productivos y el conjunto de actores comerciales.

En momentos de cambio se hace visible el funcionamiento interno de estos procesos. Nos referimos en particular a los varios intentos, poco eficaces, del Municipio de Ambato por modificar el funcionamiento vernacular –intransparente para los observadores externos–

---

<sup>14</sup> Tal figura tenía el nombre de “socios” en la jerga de los comerciantes de Ambato. Según Hanssen-Bauer, este tipo de clientelización implica el abandono de la autonomía, pero la pérdida de flexibilidad es compensada por una mayor estabilidad de las transacciones (Hanssen-Bauer 1982, p. 222).

<sup>15</sup> Entendida como el grado de acumulación de cuatro formas de capital (Bourdieu 1991 [1980]).

de las redes productivas y comerciales de Tungurahua. Sin embargo, el poder social acumulado en estas redes ha impedido el control estatal. Cuando en el año 1996 con la apertura de un nuevo sitio para el Mercado Mayorista de Ambato, la soberanía de las reglas de participación pasó formalmente a la administración municipal pero fue subvertida rápidamente por las asociaciones de las comerciantes mayoristas.<sup>16</sup> Este control social también ha impedido que el comercio agrícola se concentre en unas pocas empresas. Existe una similitud estructural en la organización de la producción artesanal y del comercio, por lo que los mercados de productos manufactureros cuentan con una estructura de gobernanza similar.

Hay indicios de que con el Nuevo Modelo de Gestión<sup>17</sup> impulsado por el Gobierno Provincial de Tungurahua (GPT), las estructuras de gobernanza de los mercados están sujetas a un cambio profundo hacia una mayor institucionalización e involucramiento del gobierno local en los procesos de planificación, organización interna y determinación de las “reglas del juego” de los diferentes mercados. Es interesante notar que al interior de los *clusters* impulsados por el GPT –en la actualidad, los tres *clusters* en formación son el metalmeccánico, el textil y el de calzado–, las diferentes organizaciones defienden los intereses específicos de varios segmentos que componen el sector, y buscan eventualmente definir las reglas de competencia y cooperación legítimas, siempre en el marco de la autonomía reducida que le corresponde a la provincia en estos aspectos. Es en estos espacios donde la mayoría de conflictos de intereses económicos y de la orientación estratégica del sector en el futuro podrían representarse y ser articulados por las organizaciones de base o de segundo grado del sector empresarial privado.

El funcionamiento interno de los *clusters* y el acompañamiento técnico por parte del GPT forma parte del Nuevo Modelo de Gestión que busca fortalecer la planificación estratégica con plena inclusión de las personas, sectores y grupos afectados. Sin embargo, y a pesar de la existencia de estos espacios que permiten percibir una mayor capacidad de control consciente mucho más definida que en décadas anteriores, su influencia en cuanto a la gobernanza de los mercados y de las reglas de intercambio es aún bastante reducida. Ello se debe a que las estructuras sociales de los mercados están fuertemente arraigadas en lo que podríamos llamar el “habitus económico” (Bourdieu 2000) de los actores productivos y comerciales del territorio. En síntesis, si bien algunas entidades formales, tales como las organizaciones gremiales, han tenido en la última década una “agencialidad” económica y política más clara sobre el proceso económico, durante las fases de creación y estabilización de los mercados correspondientes estas aún no existían o cumplían un papel secundario. A menudo, la creación de las organizaciones gremiales es posterior a la implementación de las reglas de intercambio. En pocas palabras, las organizaciones gremiales, así como el Estado local han jugado un papel secundario y tardío en la gobernanza de los mercados de Tungurahua.

---

<sup>16</sup> De las cuales existen 32 organizaciones de base y una organización de segundo grado.

<sup>17</sup> El Nuevo Modelo de Gestión es un sistema de planificación, implementación y control de las políticas políticas desde abajo hacia arriba.



## 5 Redes económicas

Tungurahua muestra que los factores “blandos” como las reglas de intercambio y las estructuras de gobernanza que rigen sobre ellas influyen de manera considerable en determinar la distribución de la renta al interior de la economía territorial.

Un elemento de nuestra interpretación aún no explicitado lo suficiente es la idea de que las redes productivas y comerciales en Tungurahua no constituyen una estructura social que funcione según los axiomas de la economía neoclásica, es decir, como estructuras económicas anónimas, atomizadas y orientadas hacia la maximización de los beneficios individuales. Argumentamos, en cambio, que estas redes representan una forma alternativa de coordinación económica que no es reducible a la idea abstracta del “mercado” (Aspers 2011). Sin duda, las redes de producción y comercialización incluyen momentos de transacciones mercantiles, por lo cual es mejor hablar de formas híbridas que combinan de manera virtuosa formas de intercambio al estilo del mercado con estructuras económicas alternativas. Lo que llama la atención de la coordinación económica en Tungurahua es que ni el patrón espacial difuso dentro del territorio ni el hecho de que la producción sea realizada por emprendimientos pequeños y medianos son un impedimento para que las redes económicas de Tungurahua busquen vínculos estables con grandes mercados urbanos extra-territoriales. Estos vínculos estables dependen de un sinnúmero de “lazos fuertes” (Granovetter 1973), y serían muy difíciles de mantener sin un elemento de mutuo reconocimiento basado en un conjunto de marcadores identitarios que provee a las relaciones económicas una fuerza cohesionadora suficiente como para superar la distancia geográfica y los costos de transacción que se imponen. La estabilidad, en la forma de un compromiso de compra y venta entre pequeños y medianos productores y comerciantes, es uno de los aspectos centrales de las estructuras sociales que determinan el funcionamiento de estas redes y que las aleja del concepto convencional de mercado, por lo menos de su acepción neoclásica.

Algunas de estas redes transterritoriales se encuentran en el Mercado Mayorista de Ambato. En el caso del comercio de la papa, por ejemplo, encontramos comerciantes que venden la papa proveniente de la provincia del Carchi (al norte del país) y de Tungurahua y la transportan hacia los mercados mayoristas de Quito y Guayaquil a través de relaciones comerciales con familiares y personas conocidas durante décadas (Hollenstein 2011, p. 295). Otro indicio de la existencia de estas extensas redes sociales lo encontramos al mapear el destino de la población emigrante de Tungurahua y el origen de la población inmigrante hacia la misma provincia. A diferencia de Quito y Guayaquil, donde la inmigración se limita a su entorno “natural”, es decir la Sierra Norte y la Costa Sur respectivamente, los emigrantes tungurahueses se radican y los emigrantes provienen de prácticamente todas las zonas del país (Ospina et al. 2011, p. 154 y sg.).

Como resalta la nueva sociología económica, lo que fluye a través de las relaciones sociales que componen estas redes no es solamente la mercancía, sino la información, la confianza y otro tipo de servicios como los créditos mutuos. La construcción de estas redes agrícolas y artesanales, mutuamente superpuestas y a menudo “redudantes” –los miembros de los hogares rurales están insertos en varias de estas redes al mismo tiempo–, tiene como condición originaria *sine qua non* la relativa distribución (espacial y social) de los recursos más importantes de la producción territorial y la capacidad de los hogares rurales de combinar o participar en diferentes redes de manera simultánea. La explicación de las redes productivas-comerciales tiene que incluir un análisis del tipo de estrategia económica que

los hogares rurales desarrollan en función de la unidad doméstica de gestión y orientación económica. Ofrecemos algunos elementos al respecto en la siguiente sección.

## 6 Sistema de género y mercados

La división del trabajo entre mujeres y hombres se fundamenta en la organización del hogar rural, el cual se caracteriza en Tungurahua por una combinación entre trabajos agrícolas, manufactureros o de empleo urbano en la ciudad de Ambato. La presencia de múltiples actividades manufactureras en zonas rurales se debe, entre otras, a la capacidad de los hogares rurales para reorganizar la división del trabajo a su interior, es decir, entre sus miembros femeninos (mujer e hijas) y masculinos (padres e hijos). Sin esta flexibilidad en los roles productivos, las oportunidades objetivas de diversificación económica en zonas rurales no habrían podido ser aprovechadas de manera sistemática. La capacidad de reorganización del trabajo entre mujeres y hombres bajo la forma de la feminización de las labores agrícolas, fue, por tanto, fundamental para que la demanda laboral urbana, por ejemplo, pueda ser satisfecha por hombres provenientes de zonas rurales. Pero también las mujeres se han insertado de manera considerable en las actividades productivas: el grado de participación de las mujeres en la PEA es uno de los más altos en el país.

A pesar de la existencia de cierta flexibilidad, los patrones tradicionales de división sexuada del trabajo estuvieron presentes en la adaptación a las nuevas oportunidades ocupacionales. Dicho de otro modo, las nuevas responsabilidades de las mujeres son las que mejor les permiten combinar sus responsabilidades reproductivas dentro del hogar. Las actividades de los hombres, en cambio, o bien implican a salir del hogar y migrar temporalmente, o bien son realizadas en el propio hogar rural. Cuando ocurre este segundo caso, la diferencia entre mujeres y hombres no es la actividad sectorial sino la posición superior que ocupa el hombre dentro la cadena productiva.

El resultado de esta “flexibilidad arraigada en patrones tradicionales” lleva a que muchas de las actividades económicas clave del territorio se caractericen por una acentuada división sexuada del trabajo. En el sector agrícola, por ejemplo, podemos observar una creciente feminización del trabajo en las fincas, donde la participación de las mujeres pasó de 33,8% (1962) a 45,1% (2001). La división del trabajo entre mujeres y hombres también es significativa en el sector manufacturero (ver cuadro 6). Si bien mujeres y hombres participan en actividades manufactureras, podemos observar un mayor porcentaje de mujeres en la producción textil, y en el cuero y calzado. Por el contrario, la producción de artículos de madera así como la rama metalmecánica son prácticamente exclusivas de los hombres.

**Cuadro 6. Distribución de la PEA manufacturera, por sexo, actividad y zona (2001)**

Actividades (según CIU de dos y tres dígitos)	Mujeres		Hombres	
	Rural (%)	Urbana (%)	Rural (%)	Urbano (%)
Sector textil	34,7	28,4	21,1	15,8
Sector calzado	20,0	8,6	44,5	26,9
Sector artículos de madera	2,6	5,1	46,1	46,2
Sector metalmecánico	1,3	4,7	42,3	51,8
Resto	6,5	13,5	31,0	48,9

Fuente: INEC (2001). Elaboración: autor.

Tungurahua muestra bien la importancia de la participación de las mujeres en la economía territorial. Pero también muestra que la alta participación productiva no se traduce automáticamente en una mayor movilidad social ya que la remuneración de las mujeres tungurahuesas en relación con la de los hombres es la más baja a nivel del país (Ospina et al. 2011, p. 181). Esta aparente contradicción entre alta participación en la PEA y una fuerte discriminación salarial tiene dos explicaciones observadas en el trabajo de campo. La primera se basa en los siguientes hallazgos empíricos. En las unidades domésticas y empresariales, hay un encubrimiento constante de los aportes del trabajo femenino, lo cual, en última instancia, se traduce en roles marginales dentro del proceso productivo. En la cadena productiva del calzado, por ejemplo, muchas mujeres son aparadoras, es decir, las ayudantes de mesa que pasan las piezas al hombre que fabrica el zapato. La segunda explicación atribuye la baja remuneración de las mujeres a su función de exploradora de nuevas fuentes de ingreso en el hogar. Las mujeres rurales aparecían en muchas entrevistas como las portadoras de las actividades complementarias a las fuentes principales de ingreso del hogar. Pero conforme crecían estos pequeños emprendimientos pudimos observar una mayor participación –y control– por parte de sus cónyuges varones. Este cambio del patrón de división del trabajo entre hombres y mujeres se observó en la producción textil de Pelileo, en los chocolates de Ambato, y en el comercio agrícola en Ambato, entre otros (Ospina et al. 2011, p. 182).

En síntesis, la división sexuada del trabajo en los hogares rurales ha fortalecido las oportunidades objetivas creadas por la presencia de los factores duros, y ha sido decisivo en la creación de las redes productivas y comerciales de la provincia. Sin embargo, el DTR como conjunto, no ha tenido efectos imparciales sobre las mujeres y los hombres rurales. La diversificación económica, si bien positiva para el hogar como unidad de consumo, ha generado un nivel muy alto de sobrecarga laboral de las mujeres. Como muestran encuestas sobre el uso del tiempo entre mujeres y hombres rurales, las primeras trabajan en Ecuador 22 horas más por semana que sus homólogos masculinos (Conamu 2008, p. 7). En síntesis, las probabilidades de que las redes productivas descentralizadas –la forma principal de la estructura productiva rural en Tungurahua– se hayan afianzado en el territorio, son directamente proporcionales a las posibilidades sociales de sobreexplotación del trabajo femenino. Así, el crecimiento del sector manufacturero rural sin duda ha podido aprovechar la disponibilidad y el bajo costo del trabajo informal de las mujeres, así como de su responsabilización del trabajo agrícola. El crecimiento y la diversificación de la economía rural de Tungurahua es, por tanto, el resultado de la explotación del trabajo rural barato proporcionado por mujeres rurales.

## **7 Conclusiones**

El tipo de desarrollo territorial rural de Tungurahua se ha basado durante varias décadas en el crecimiento económico de la población rural, de modo que sus tasas de pobreza y desigualdad son muy favorables en el contexto Sierra central. Una serie de factores duros como la localización central en el espacio nacional pero sobre los factores blandos como la construcción social inclusiva de la economía de aglomeración, por medio de una serie de redes productivas y comerciales horizontalmente “administradas”, han sido los elementos principales en el tipo exitoso de este tipo de desarrollo territorial rural.

Sin embargo, el modelo está lejos de resolver todos los problemas, es decir, existen varias rupturas en el modelo que generan posiciones económicas desventajosas, en particular para las mujeres rurales y para los pueblos indígenas. Tampoco existe ningún indicio de que la dinámica territorial sea ambientalmente sostenible. Todo apunta, en cambio, a que la agricultura y la manufactura destruyen y/o limitan el patrimonio natural del territorio, esto como una consecuencia de la expansión de la frontera agrícola a costa de los páramos, el uso excesivo del agua, y la contaminación de la tierra por agroquímicos y el agua por residuos industriales.

El hecho que los grupos en desventaja no hayan podido aprovecharse de las oportunidades objetivas del territorio tiene que ver con un grado significativo de exclusión de los circuitos económicos más rentables. También parece que el modelo llegó a finales del siglo XX a una frontera “sistémica” de crecimiento interno. La expansión de la industria manufacturera hacia las zonas rurales, con todas sus connotaciones positivas para las poblaciones afectadas, está estancándose por una serie de factores extra-territoriales. Un ejemplo de las transformaciones externas que deprimen la economía territorial es la fortalecida competitividad nacional e internacional –tanto en el sector agrícola como manufacturero– que hace más difícil para los productores manufactureros y agrícolas de Tungurahua el defender su posición en mercados tradicionales como Quito y Guayaquil. El refuerzo de las barreras contra las importaciones a partir del año 2004 no parece ser una solución duradera, ya que una parte de la competencia proviene también de regiones del propio país que cuentan con costos de producción más bajos. Sin embargo, las soluciones más sostenibles – el aumento de la productividad, por ejemplo– han sido difíciles de implementar por una serie de problemas inherentes a la composición dispersa y desconcentrada de las estructuras productivas.

Terminamos con una reflexión sobre si ha habido en el pasado o en la actualidad “coaliciones sociales” que hayan dirigido conscientemente el desarrollo del territorio hacia un crecimiento económico más incluyente. Aunque la respuesta requeriría un estudio más profundo de la época determinante del despegue económico de la provincia (1940-1980), los indicios disponibles apuntan a que la construcción de las redes productivas y comerciales más significativas para la población rural de Tungurahua parecen haber sido construidas de manera paulatina, endógena y con la participación de una base social amplia. Es decir, en su historia no ha habido actores ni capitales extra-territoriales, ni organizaciones formales, gremiales, sectoriales ni un gobierno local fuerte que hayan determinado significativamente el rumbo de la economía territorial. Estamos, por tanto, ante un proceso de larga duración que tiende a diluir la “agencialidad” de sus actores.

Esto no significa que la historia territorial esté exenta de cambios bruscos o de momentos de violencia social sino que estos momentos de transformación social rápida (sobre todo en cuanto a la tierra y el agua) ocurrieron hace mucho tiempo, durante el tardío siglo XIX o inicios del XX. Tampoco significa que la economía territorial sea meramente el resultado de una serie de factores estructurales sino que la agencia de los actores económicos, conforme a su tamaño predominantemente pequeño y mediano, ha sido efímera en su momento, pero sus efectos han tendido a acumularse históricamente.

Este patrón de cambio social marcado por “acciones moleculares acumulativas”, tiende a encontrarse en las últimas décadas con la creación de una serie de organizaciones gremiales, empresariales y sociales capaces de influir más visiblemente en el rumbo de su sector

económico. Entre otras cosas, estas organizaciones sirven como interlocutoras y cooperadoras en el marco del reciente proyecto de constitución de *clusters* impulsado por el Gobierno Provincial de Tungurahua. En este proceso, todavía incipiente y bastante marginal frente a las estructuras económicas heredadas, podemos observar que las redes económicas y los actores económicos, por lo menos aquellos formalmente organizados, han tenido la capacidad de influir en la formulación y la implementación de las políticas públicas provinciales, fortaleciendo las intenciones políticas de avanzar aún más en la reducción de la pobreza y de la desigualdad. Los equipos de planificación y de trabajo de los diferentes clusters y de las cadenas productivas creadas por el Gobierno Provincial de Tungurahua, están compuestas mayoritariamente por las organizaciones gremiales y representantes de los diferentes sectores económicos.

A pesar de que las organizaciones socialmente legitimadas son un punto de partida desde donde construir una acción deliberada pro-pobres, estas organizaciones no son “administradoras” eficaces ni eficientes de las prácticas informales como, por ejemplo, las reglas de intercambio descritas en las páginas anteriores. El problema subyacente a la inercia de la economía territorial frente a los diferentes impulsos de políticas públicas –inclusive aquellas creadas por un modelo político tan alentador como el de Tungurahua– es que las estructuras sociales que rigen sobre ella están profundamente arraigadas en lo que Bourdieu llamaría el *habitus* económico (2000). Las políticas públicas que apuntan al cambio de las prácticas productivas o comerciales de los hogares rurales ha sido una tarea ardua, expuesta al fracaso e insignificante ante los resultados de un proceso de desarrollo que se ha alimentado de la suma de las acciones interesadas de un número grande de actores económicos. Estos actores se han movido constantemente en una tensión social y económica entre tendencias igualmente fuertes a la concentración y a la diversificación, a la especialización y a la competencia, a reforzar la productividad o a reforzar la dispersión de esfuerzos productivos. En esa tensión irresuelta y perpetuamente recomenzada, el territorio de Tungurahua perfiló sus características económicas al mismo tiempo más dinámicas y más equitativas. Conservar sus logros y afrontar los crecientes desafíos de la tensión entre competitividad y equidad exige no solo una acción consciente y coordinada sino también mucha creatividad para desbrozar caminos nuevos.

## 8 Bibliografía

- Aspers, Patrik (2011). *Markets*. Cambridge: Polity Press.
- Borrero, Ana Luz (2009). Los caminos del Ecuador en los siglos XX y XXI. Breve visión histórica. En: Hidalgo & Hidalgo (eds.), *Los caminos en el Ecuador. Historia y desarrollo de la vialidad*. Quito: Macshori Ruales, p. 265-301.
- Bourdieu, Pierre (2000). Making the economic habitus. *Ethnography*, 1(1), p. 17-41.
- Bourdieu, Pierre (1991 [1980]). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
- Bromley, Rosemary (1986). "El papel del comercio en el crecimiento de las ciudades de la Sierra Central del Ecuador: 1750-1920". En: Fernando Carrión (comp.), *El proceso de urbanización en el Ecuador (del siglo CVIII al siglo XX)*. Quito: Editorial El Conejo.
- Burgos, Hugo G. (1970). *Relaciones interétnicas en Riobamba*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Burgos, Hugo G. (1970). *Relaciones interétnicas en Riobamba*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Carrión, Diego (2011). "Colonialismo y capitalismo en Tungurahua: los antecedentes de la desigualdad". En: Pablo Ospina (coord.), *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*. Quito: UASB, CNE, p. 211-246.
- Conamu (2008). *El tiempo de ellas y de ellos. Indicadores de la Ecusts Nacional del Uso del tiempo 2007*. Quito: Conamu/INEC.
- Deler, Jean-Paul (1986). "Estructuración y consolidación del área central (1830-1942)". En: Fernando Carrión (comp.), *El proceso de urbanización en el Ecuador (del siglo CVIII al siglo XX)*. Quito: Editorial El Conejo, p. 201-237.
- Fligstein, Neil (1996). Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, 61(4), p. 656-673.
- Fligstein, Neil (2001). *The architecture of Markets. An economic sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Gobierno Provincial de Tungurahua (2005). Resumen estadístico agropecuario de Tungurahua. Documento no publicado.
- Granovetter, Mark (1973). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, vol. 1, p. 201-233.
- Granovetter, Mark (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, p. 481-510.
- Hanssen-Bauer, Jon (1982). *Plaza Panchano. Market integration, intermediaries and rural differentiation in Tungurahua, Ecuador, tesis de maestría en Antropología Social*. Oslo Occasional Papers in Social Anthropology 5. Oslo: University of Oslo.
- Hollenstein, Patric (2011). "Entre participación y exclusión: las redes comerciales del Mercado Mayorista de Ambato". En: Pablo Ospina (coord.), *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*. Quito: UASB, CNE, p. 247-302.
- Ibarra, Hernán (1987). "Tierra, mercado y capital comercial en la Sierra central. El caso de

- Tungurahua (1850-1930)" Tesis de maestría, inédita. Quito: FLACSO.
- INEC (2001). *VI Censo de Población y V de Vivienda*. Base de datos. Quito: INEC.
- INEC (2010). *Censo Nacional Económico*. Base de datos. Quito: INEC.
- Krugman, Paul (1991). "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, 99(3), p. 483-499.
- Krugman, Paul (1998). "What's new about the new economic geography?" *Oxford review of economic policy*, 14(2), p. 7-17.
- Larrea, Carlos, Ana Isabel Larrea, Diego Andrade y Paola Maldonado (2011). "Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006)". En: Pablo Ospina (coord.), *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*. Quito: UASB, CNE, p. 247-302.
- Martínez, Luciano, y Liisa North (2009). "*Vamos dando la vuelta*". *Iniciativas endógenas de desarrollo local en la Sierra Ecuatoriana*. Quito: FLACSO.
- Maruyama, Eduardo, Maribel Elías y Máximo Torero (2008). "Tipología de microrregiones de las áreas rurales de Ecuador". Informe preliminar no publicado. Lima: IFPRI.
- Moya, Alba (1987). "Ambato-ciudad mercado", en Serge Allou *et al.*, Geografía básica del Ecuador, t. III, Geografía urbana. El espacio urbano en el Ecuador. Red urbana, región y crecimiento, Quito, CEDIG-ORSTOM-IGM-IPGH.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Diego Carrión, Manuel Chiriboga, Patric Hollenstein, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Silvia Matuk y Ana Lucía Torres (2011a). "Los senderos actuales y las amenazas al jardín: la reproducción del desarrollo económico en Tungurahua". En: Pablo Ospina (coord.), *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*. Quito: UASB, CNE, p. 149-210.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Manuel Chiriboga, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Paola Maldonado, Alejandra Santillana y Ana Lucía Torres (2011b). "El rastro de los senderos que se bifurcan: breve historia de las vías alternativas del desarrollo económico en Tungurahua". En: Pablo Ospina (coord.), *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*. Quito: UASB, CNE, p. 49-98.
- Universidad Andina Simón Bolívar (2010). Encuesta a hogares rurales de Tungurahua. Base de datos. Quito: UASB.
- Villavicencio, Gladys R. (1973). *Relaciones Interétnicas en Otavalo-Ecuador*. México: Instituto Indigenistas Interamericano.