

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía y Finanzas

Dinámicas y factores de influencia en la cadena de comercialización de maíz amarillo
del cantón Pindal provincia de Loja

Carmen Natalia Zárate Montalvo

2010

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Carmen Natalia Zárate Montalvo
12 de noviembre de 2010

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de estudios sociales y globales

Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía y Finanzas

Dinámicas y factores de influencia en la cadena de comercialización de maíz amarillo
del cantón Pindal provincia de Loja

Carmen Natalia Zárate Montalvo

Tutor: Pablo Ospina Peralta

Quito-Ecuador

2010

Abstract

Esta tesis evalúa las dinámicas productivas y comerciales construidas a partir de la influencia de una multiplicidad de condiciones y diversidad de agentes, tanto locales, regionales y nacionales, que han impulsado en la última década el cultivo de maíz amarillo en Pindal, llegando a constituir un cluster que ha dinamizado la economía de la zona, vinculándola activamente con el mercado y generando un proceso de crecimiento económico. Pero también ha tenido otros efectos menos “exitosos”, como el aumento de la dependencia de los campesinos respecto de los proveedores de insumos y las entidades crediticias, la fragilización ambiental y el aumento del monocultivo eliminando los cultivos asociados.

Se busca, principalmente, determinar la forma en la que las estructuras de producción y comercialización del cluster de maíz amarillo en Pindal, inscrita dentro de diversas relaciones de poder, configuran la dinámica social y económica del cantón. Para esto se traza las diferentes redes de comercialización del maíz amarillo del cantón Pindal, permitiendo determinar las diversas relaciones de poder subyacentes en esta cadena, tanto de forma vertical (entre los distintos eslabones) como de forma horizontal (dentro de los mismos niveles de la cadena).

Dedicatoria

A mi familia: Carmen, Edgar y Valentina. El regalo más grande de mi vida.

A mi bebita, por acompañarme en parte del trabajo de campo y la redacción de este texto.

Agradecimientos

A Pablo Ospina y a Patric Hollenstein

Por permitirme conocer de cerca parte de la problemática agraria y productiva en el país admitiéndome en su equipo de investigación. Gracias por todo el apoyo a lo largo de este trabajo.

Tabla de contenido

| | |
|---|----|
| Introducción | 8 |
| Enfoque conceptual..... | 12 |
| Acopio de información | 15 |
| | |
| Capítulo 1 | 17 |
| El maíz amarillo en el Ecuador | 17 |
| Explicación sobre el capítulo..... | 17 |
| Balance Alimentario | 17 |
| Producción..... | 21 |
| Consumo del maíz | 24 |
| Importaciones | 26 |
| Síntesis..... | 33 |
| | |
| Capítulo 2 | 34 |
| El maíz en Pindal | 34 |
| Explicación sobre el capítulo..... | 34 |
| Historia del maíz en Pindal..... | 34 |
| El cluster de maíz amarillo | 39 |
| Productores..... | 40 |
| Compradores de maíz..... | 47 |
| Comparación de las tres redes de comercialización de Pindal | 57 |
| Entidades financieras..... | 65 |
| Banco de Fomento..... | 66 |
| Banco de Loja | 67 |
| Proveedores de insumos | 70 |
| Síntesis..... | 71 |
| | |
| Conclusiones..... | 75 |
| Bibliografía | 81 |
| Anexos..... | 83 |

Introducción

En 2008, Carlos Larrea¹ realizó un estudio sobre pobreza, desigualdad social y crecimiento a escala parroquial en todo el Ecuador, identificando así dinámicas territoriales en una micro-escala regional con el objetivo de localizar zonas en las que ha existido desarrollo territorial rural que conjugue las tres variables de forma favorable. Pese al marco general nacional de débil crecimiento e inestabilidad de las últimas décadas, que ha exacerbado las tendencias de concentración de riqueza de nuestros países, se ha podido identificar zonas dentro de las provincias mencionadas que han arrojado mejores condiciones de desarrollo ligadas, principalmente, a actividades económicas rurales. Gracias al estudio de Larrea, se pudo identificar geográficamente aquellas concentraciones de parroquias vinculadas a dinámicas de desarrollo territorial rural exitosas en términos de crecimiento económico –medido a través del consumo per cápita–, reducción de la pobreza y de la desigualdad social. Algunos territorios, es decir, conjuntos de parroquias, se hallan en las provincias de Tungurahua y de Loja. Nos concentraremos únicamente en el cultivo del maíz amarillo en el cantón Pindal, haciendo un especial énfasis en la red de comercialización.

Para la elaboración del presente trabajo de tesis, el caso de Loja ha sido elegido para examinar las condiciones específicas que han provocado este proceso de evolución positiva en esas parroquias. El propósito es vincular esta evolución a las principales actividades económicas desarrolladas en los territorios de estudio. Entre los varios factores y situaciones existentes nos concentraremos únicamente en el cultivo del maíz

¹ LARREA Carlos et al, *Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006)*. En: OSPINA Pablo (coord.), *El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo*. En prensa, 2010.

amarillo en el cantón Pindal² debido a la importancia de la extensión de los cultivos en la zona, da la dependencia frente al ingreso de esta actividad y a la alta cotización del producto a nivel regional y nacional.

Pese al marco general nacional de débil crecimiento e inestabilidad de las últimas décadas que ha exacerbado las tendencias de concentración de riqueza de nuestros países, se ha podido identificar zonas dentro de las provincias mencionadas (tal como Pindal) que han arrojado mejores condiciones de desarrollo ligadas, principalmente, a actividades económicas rurales.

A partir de la década de los 80, el sector rural ecuatoriano se vio extremadamente golpeado por las políticas neoliberales de ajuste estructural que vendrán a consolidarse completamente con la Ley de Desarrollo Agrario de 1994. Esta ley se enmarca dentro del plan de reformas financiadas por el Banco Mundial y el BID en la década de los 90, que pretendían establecer un mayor dinamismo en la economía del sector rural. Estas políticas, sin embargo, profundizaron la expansión de problemas como los de monocultivos principalmente orientados a la exportación y el aumento del uso de paquetes químico - tecnológicos. Adicionalmente, se paralizó el proceso de redistribución de la tierra que inició en 1964 y se limitó el uso de servicios para los agricultores, como el agua de riego, crédito y comercialización. En consecuencia, la pobreza y la indigencia rurales se expandieron.

² Pindal es la parroquia más estrechamente relacionada con el cultivo de maíz amarillo en Loja, dado su alto nivel de especialización. Esta pequeña ciudad es la cabecera del cantón que lleva el mismo nombre. Aglutina además a otras dos parroquias, Chaquinal y 12 de Diciembre. Estas parroquias, conjuntamente a los 40 barrios periféricos de la cabecera cantonal, conforman un cantón de 194 km². En este cantón se han podido observar condiciones favorables como el aumento del consumo y la reducción de la pobreza, presentando, sin embargo, un aumento de la desigualdad en la parroquia Pindal. El resto de parroquias del cantón presentan una ausencia de cambios positivos con aumento en la desigualdad.

Desde esta época, el sector agrícola ha recibido una pobre atención gubernamental, especialmente hacia los pequeños y medianos agricultores³. En el caso de la expansión del cultivo del maíz amarillo en el Ecuador, que si bien es un monocultivo no está destinado para la exportación (como otros monocultivos que han sido favorecidos tras las reformas impulsadas en los años 80 y principios de los 90), sí se observa una clara vinculación con capital de tipo agroindustrial. Se puede percibir la relación cercana entre el cultivo de maíz amarillo, la expansión de la industria agroalimentaria ligada a la producción cárnica –sobre todo avícola – y una mayor penetración de la tecnología agroquímica, lo cual favoreció al reemplazo de cultivos tradicionales por otros de mayor vinculación al mercado⁴.

Pindal es la parroquia más estrechamente relacionada con el cultivo de maíz amarillo en la provincia de Loja, dado su alto nivel de especialización. Esta pequeña ciudad es la cabecera del cantón que lleva el mismo nombre. Aglutina además a otras dos parroquias, Chaquinal y 12 de Diciembre. Estas parroquias, conjuntamente a los 40 barrios periféricos de la cabecera cantonal, conforman un cantón de 194 km². En este Cantón se han podido observar condiciones favorables como el aumento del consumo y la reducción de la pobreza, presentando, sin embargo, un aumento de la desigualdad en la parroquia Pindal. El resto de parroquias del cantón presentan una ausencia de cambios positivos con aumento en la desigualdad.

³ V.: BRAVO Ana Lucía, *El maíz en el Ecuador*, Revista N. 22/23, Grupo semillas, 2005.

⁴ CAMPANA Florencia, *Explotación campesina y formas de agricultura de contrato: la producción del maíz*. En: RUBIO Blanca, *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, Heifer International / Semillas (Estudios Agrarios 2008) / Ediciones La Tierra.

Es claro que este proceso de crecimiento de Pindal está estrechamente ligado al cultivo de maíz amarillo, dado que su economía depende casi enteramente de su producción y comercialización (solo se complementa con una producción ganadera relativamente extensiva). Es de gran importancia identificar cuáles son los mecanismos y constelaciones entre actores sociales que han permitido una dinámica territorial “exitosa”.

Esta tesis pretende evaluar las dinámicas productivas y comerciales construidas a partir de la influencia de una multiplicidad de condiciones y diversidad de agentes, tanto locales, regionales y nacionales, que han impulsado en la última década el cultivo de esta gramínea, llegando a constituir un cluster que ha dinamizado la economía de la zona, vinculándola activamente con el mercado y generando un proceso de crecimiento económico. Pero también ha tenido otros efectos menos “exitosos”, como el aumento de la dependencia de los campesinos respecto de los proveedores de insumos y las entidades crediticias, la fragilización ambiental y el aumento del monocultivo eliminando los cultivos asociados.

Se busca, principalmente, determinar la forma en la que las estructuras de producción y comercialización del cluster de maíz amarillo en Pindal, inscrita dentro de diversas relaciones de poder, configuran la dinámica social y económica del cantón. Para esto se trazarán las diferentes redes de comercialización del maíz amarillo del cantón Pindal, permitiendo determinar las diversas relaciones de poder subyacentes en esta cadena, tanto de forma vertical (entre los distintos eslabones) como de forma horizontal (dentro de los mismos niveles de la cadena).

Enfoque conceptual

El concepto de clúster está basado en el trabajo de Alfred Marshall (expuesto en su libro *Principios de Economía*, publicado a finales del siglo XIX), bajo la idea de “distrito industrial”. Explica el desarrollo de complejos industriales por la existencia de externalidades positivas dentro de aglomeraciones de firmas interrelacionadas. Las causas señaladas por Marshall para esta evolución positiva en una concentración geográfica son: el conocimiento que se desborda, las industrias de soporte que brindan insumos y servicios especializados, y la mano de obra calificada que se concentra en un mismo espacio geográfico. La idea de clúster de Marshall sostiene que la existencia de una complementariedad dinámica dentro de un sistema de entidades económicamente interdependientes promueve patrones de especialización⁵.

Por otra parte, para establecer las interrelaciones entre los diferentes niveles del cluster, los trabajos de Albert O. Hirschman sobre el desarrollo económico fueron pioneros en proponer que la existencia de “encadenamientos” de cooperación entre firmas explicaba los mayores niveles de generación de riqueza en las economías industrializadas. La clave de tales encadenamientos reside, fundamentalmente, en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos. Los encadenamientos hacia atrás están representados por las decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados, mientras que los encadenamientos hacia adelante

⁵ MARSHALL Alfred, *Principio de Economía*, Fundación ICO, Madrid, 2005, p. 318.

surgen de la necesidad de los empresarios por promover la creación y diversificación de nuevos mercados para la comercialización de los productos existentes⁶.

Más adelante, Michael Porter plantea que la generación de ventajas competitivas al interior de la empresa obedece, entre otros, a la articulación eficiente de la misma alrededor de una “cadena de valor” que va desde los proveedores de materias primas e insumos y termina con los servicios encargados de garantizar la satisfacción del consumidor final. Este concepto proviene de la escuela de la planeación estratégica. Según esta escuela, la competitividad de una empresa se explica no sólo a partir de sus características internas a nivel organizacional, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno. En tal sentido, las relaciones con proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores, entre otros, generan estímulos y permiten sinergias que facilitan la creación de ventajas competitivas⁷.

Si bien, el contexto teórico de Marshall, Hirschman y Porter resulta bastante disímil (los primeros relacionados con la teoría del desarrollo económico, y el último, con la planeación estratégica), los tres tienen en común un aspecto fundamental: el proceso de desarrollo económico descansa, en buena medida, en la capacidad para generar mecanismos de cooperación entre firmas que permitan elevar la eficiencia en la operación del sistema productivo como un todo⁸.

Hacia la década de los años noventa dichos elementos se articularon al diseño de políticas sectoriales y de apoyo empresarial en Latinoamérica bajo el esquema de

⁶ IZASA Jairo, *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*, Proyecto Metodologías para la caracterización de cadenas productivas, Universidad Externado de Colombia.

⁷ PORTER Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara (ed.), Buenos Aires, 1990.

⁸ IZASA, op cit.

cadena productiva. De hecho, las cadenas productivas, como unidad analítica, ocupan un lugar de gran importancia dentro del diseño de las políticas de promoción a la pequeña y mediana empresa, en los países en desarrollo. Agencias gubernamentales, no gubernamentales y organismos internacionales que trabajan en desarrollo están cada vez más involucrados en lo que se denomina metodología de cadena de valor⁹. Esta metodología supone encontrar industrias específicas en las cuales intervenir y así favorecer el establecimiento de enlaces, en este caso, entre pequeños agricultores y empresas agroindustriales, con el afán de establecer alianzas en el que ambas partes se beneficien, se den relaciones más equitativas eliminando la intermediación y se produzca un eventual mejoramiento del dicho sector industrial con esta optimización en la cadena. El supuesto que subyace es que esto ayudaría a la inserción de las economías de los países menos desarrollados en la economía global, así como, en menor escala, a las economías rurales en el contexto nacional.

Blanca Rubio, no obstante, en su texto *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, sostiene que en el contexto anteriormente señalado, los pequeños productores en lugar de beneficiarse de estas relaciones económicas, se ven perjudicados. Este proceso ha implicado una descomposición de la estructura familiar tradicional, una pérdida completa de la autonomía en el proceso productivo, daños en la salud, profundización de la pobreza y daño ambiental irreversible¹⁰. De hecho, la autora mencionada sostiene que

⁹ NB: DOWNING Jeanne, et. al., *Globalization and the Small Firm: A Value Chain Approach to Economic Growth and Poverty Reduction*, ACIDI/VOCA y USAID, 2006.

¹⁰ RUBIO Blanca, *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, Heifer International / Semillas (Estudios Agrarios 2008) / Ediciones La Tierra.

los productores rurales se encuentran sometidos a un proceso de explotación multiforme, debido a que intervienen distintos capitales con diferentes modalidades de subordinación, en las cuáles impera la forma de explotación por despojo [además de extraer la plusvalía o el excedente, se apropia de parte del valor de la fuerza de trabajo, con lo cual desgasta prematuramente al obrero y desestructura las unidades campesinas]¹¹.

El objetivo de la investigación, a través del estudio de la producción y comercialización del maíz amarillo en el cantón Pindal, Loja, es confrontar las visiones que impulsan el desarrollo local y nacional a partir de la articulación de eslabones de una misma cadena productiva (Hirschman y visión de agencias internacionales), frente a la posiciones más críticas hacia este tipo de encadenamientos, que presentan objeciones de índole socio-económica y ambiental (Blanca Rubio y Florencia Campana).

Mediante estas ideas, se plantea realizar un análisis del campo social y económico en el que interactúan los diversos actores que conforman el clúster del maíz amarillo en Pindal.

Acopio de información

El acopio de información se llevó a cabo en la zona maicera de la provincia de Loja, específicamente en el cantón Pindal. Se realizó un análisis tanto cuantitativo como cualitativo de la cadena productiva, de las actividades de soporte y del entorno en el cual se desarrolla esta cadena. Como parte del análisis cuantitativo se realizó una encuesta en mayo del 2010 a 393 productores y a 16 comerciantes del cantón (ver anexos). Además, se cuenta con otras encuestas de instituciones estatales como el Censo Agrícola 2000 INEC – MAGAP, la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua del INEC 2004-2008, entre otros. Como herramienta cualitativa para el análisis de la cadena se recurrió a entrevistas semiestructuradas con miembros

¹¹ Ibid., p.18.

integrantes de la misma. De esta manera, a través de fuentes primarias, se pretende trazar la red de comercialización del maíz amarillo.

Con el procesamiento de la información obtenida, se intentó reconstruir los hechos ocurridos desde la introducción de elementos claves que dieron pie al dinamismo económico producto del impulso de las agroindustrias. Luego se hacen unas conclusiones generales en las que se compendian los aprendizajes respecto a las preguntas de investigación.

Capítulo 1

El maíz amarillo en el Ecuador

Explicación sobre el capítulo

Con el fin de describir el escenario en el que se sitúa el cantón Pindal como productor de maíz a nivel nacional, describiremos a continuación la situación del maíz amarillo en el Ecuador. Atendiendo a este objetivo, se analiza, en primer lugar, el balance alimentario de maíz amarillo en el Ecuador, el mismo que ilustra la cantidad de suministro disponible de este producto en el país. A continuación, se habla de la producción nacional de maíz amarillo, para luego describir el consumo interno del mismo. Como punto final, se trata de las importaciones de maíz en el país.

Balance Alimentario

Observando a simple vista la trayectoria del balance alimentario de maíz en el país, es claro que a partir del año 2000 ha habido un aumento del suministro existente, y, en definitiva, del consumo interno. Tanto las importaciones como la producción han crecido de forma considerable.

Tabla 2

Balance Alimentario de maíz amarillo en el Ecuador en TM

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Producción | 515.30 3 | 504.26 4 | 539.81 6 | 578.90 4 | 732.111 | 744.629 | 683.039 | 913.477 | 771.878 | 767.152 |
| Importaciones | 150.48 7 | 156.58 5 | 381.17 8 | 356.28 1 | 457.711 | 417.867 | 483.321 | 553.160 | 327.953 | 348.681 |
| Exportaciones | 81.681 | 85.112 | 73.002 | 64.915 | 38.292 | 32.846 | 39.035 | 16.715 | 18.382 | 26.163 |
| Consumo aparente | 584.10 9 | 575.73 7 | 847.99 2 | 870.27 0 | 1.151.53 0 | 1.129.65 0 | 1.127.32 5 | 1.449.92 2 | 1.081.44 9 | 1.089.67 0 |

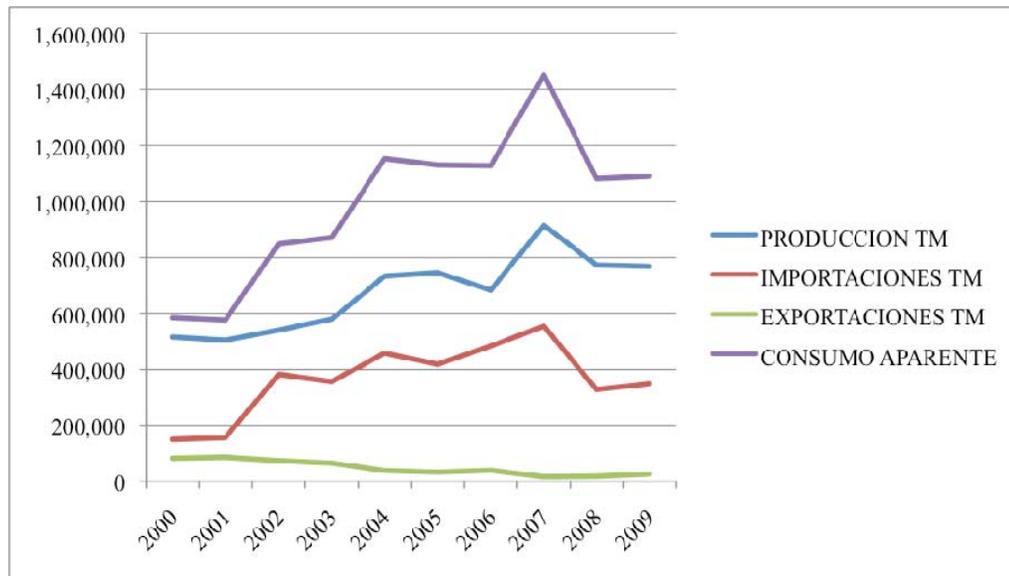
2004-2008 ESPAC INEC.

2000: Censo Agrícola 2000. INEC - MAGAP

Banco Central del Ecuador. Estadísticas de Exportación e Importación

Gráfico 1

Balance Alimentario de maíz amarillo en el Ecuador en TM



2004-2008 Encuesta de Producción. INEC.
2000: Censo Agrícola 2000. INEC - MAGAP
Banco Central del Ecuador. Estadísticas de Exportación e Importación

De la Encuesta de Producción realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo para el período comprendido entre los años 2004 y 2008, así como de los datos obtenidos del Censo Agrícola 2000 efectuado por la misma entidad y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; y de las Estadísticas de Exportación e Importación que mantiene el Banco Central del Ecuador, se desprende que, durante el año 2000, la producción de maíz ascendió a 515.303 toneladas y los valores de importaciones de maíz ascendían a 150.487 TM, lo cual arroja un consumo aparente¹² de 584.109 toneladas en el país. Desde ese año, la demanda llegó a duplicarse e inclusive a alcanzar picos mayores a 1.400.000 TM durante el año 2007¹³. Llama la

¹² El consumo aparente representa la demanda nacional= Producción local + importaciones - exportaciones.

¹³ El mercado de *commodities* presentó en el 2007 un aumento en los precios de la soya, entre otros productos primarios. Esto provocó que el maíz sea usado como insumo sustituto en la elaboración de balanceados, lo que desembocó en una subida del consumo interno de este producto en el

atención los valores recogidos correspondientes a éste año, por cuanto representa el punto más alto de la producción -en comparación con el año 2000-, con un crecimiento en un 77.27% (515.303 versus 913.477). Del mismo modo, las importaciones aumentaron en un 267,58%, mientras que las exportaciones han presentado una evolución independiente y casi plana, siendo éstas mínimas, respecto de los volúmenes de producción local e importación crecientes. Es claro que el Ecuador no constituye un exportador de maíz amarillo y que su producción es consumida localmente.

A raíz de 2007 la demanda nacional se ha estabilizado en un punto más bajo, que no deja de ser elevado en comparación con el año 2000. De hecho, en el año 2009, último analizado, en comparación con el año 2000, según las estadísticas muestran, el porcentaje de producción aumentó un 48.8% (a 767.152 TM). Además, se observa que el volumen de importaciones en TM creció en más del doble en comparación al año 2000, pues se importaron 348.681 TM, versus las 150.487 de 9 años atrás, lo que representa un incremento del 131.70%.

Esto demuestra, en definitiva, que en lo que va del 2000 al 2009, el aumento de la producción vino acompañado del aumento de las importaciones, por lo que el consumo aparente en el país de maíz amarillo o maíz duro está claramente en crecimiento (y se evidencia asimismo una insatisfacción de la creciente demanda local a través de la producción nacional).

Ecuador. Según Jörg Mayer, el comportamiento inusual de los mercados de bienes primarios desde 2002 responde a la vinculación entre los mercados financieros y los mercados de *commodities*. El comportamiento explosivo del precio de la soja y el aceite de soya es de particular importancia debido al papel fundamental de la soja, como sustituto de trigo y maíz, tanto en alimentos para animales, como del petróleo en energía a través de los biocombustibles. Tal comportamiento "explosivo" está muy extendido en los mercados de futuros de productos básicos. Esto contribuyó a la volatilidad de los precios durante los últimos años, incrementando el riesgo de la formación de burbujas especulativas y su explosión. MAYER Jörg, *The growing interdependence between financial and commodity markets*, UNCTAD, 2009.

Sin embargo, es necesario preguntarse a qué se debe el aumento del consumo aparente de maíz duro. La respuesta podría hallarse en el fortalecimiento de la industria de cárnicos (bovina, porcina y especialmente de pollo), la misma que demanda maíz amarillo en grandes volúmenes para la fabricación de balanceado para los animales.

El maíz duro se utiliza principalmente para uso industrial y es esta la razón que justifica la expansión tanto en superficie cultivada como en producción y rendimiento. Este producto tiene una amplia demanda por parte de la agroindustria, destinada principalmente a la producción avícola y de alimentos balanceados. Esta industria presenta en el país un consumo interno creciente y muy dinámico.¹⁴.

Según estadísticas de AFABA la producción de balanceados en el país ha ido 895.000 TM en el año 2000 a 1.910.000 TM en el 2009, lo que implica que en 10 años la producción ha sido más que duplicada.

Este aumento en el consumo de cárnicos, y por lo tanto, en la demanda de maíz amarillo para la fabricación de balanceados puede estar ligado a la recuperación económica que vivió el Ecuador tras la crisis del 1999. La dolarización logró consolidarse en su inicio debido a las condiciones externas favorables, como son el alto precio del petróleo, las remesas de divisas por parte de la oleada de migrantes y la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados¹⁵. Además, como elemento importante en la recuperación de las crisis que sufrieron los países latinoamericanos en la década de

¹⁴ BRAVO Ana Lucía, *El Maíz en el Ecuador*, Revista No. 22/23, Grupo Semillas, 2005.

¹⁵ V: "En la recuperación influye principalmente la masiva emigración internacional desde 1998, que conduce a una reducción del desempleo. La remesa de divisas, comparable con los ingresos petroleros, permite una recuperación del consumo de los hogares pobres. La emigración internacional no está compuesta únicamente por trabajadores no calificados, sino que incluye obreros especializados, técnicos y profesionales. Como resultado, en varias ramas comienza a observarse una escasez de mano de obra, que contribuye a la elevación de los salarios y a la reducción de la pobreza. A estos factores se añade la bonanza fiscal originada en la elevación de los precios del petróleo y la generación de empleo vinculada a la construcción del OCP" LARREA Carlos, *Dolarización y desarrollo humano en Ecuador*, en ICONOS No.19, Flacso- Ecuador, Quito, 2004, p. 49.

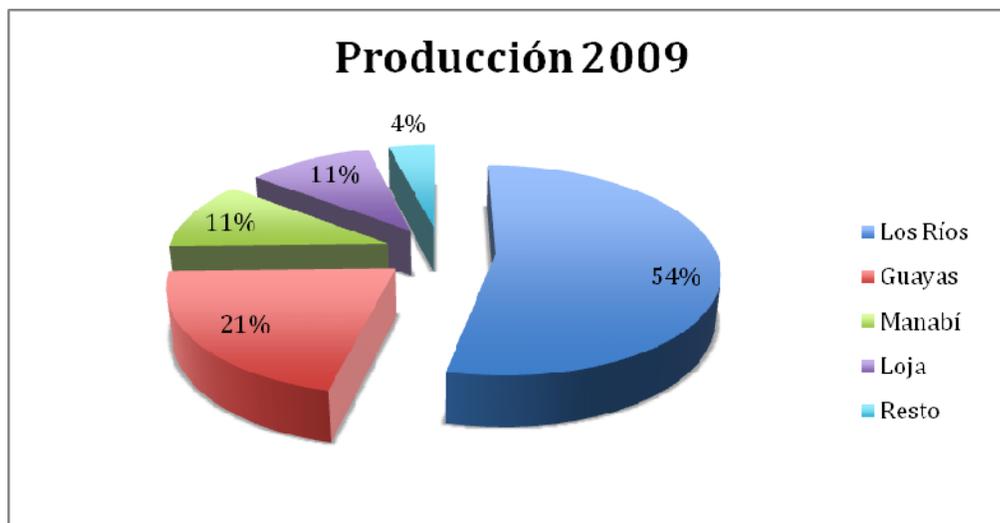
los 90, se encuentra la bonanza internacional de los precios de los productos primarios específicamente durante el período de 2003-2007, lo que hace que, estando la región altamente ligada a la exportación de *commodities*, haya evidenciado una mejora en su economía. Todas estas variables confluyen en una mejora del nivel de vida en el Ecuador. Esta recuperación trae consigo un aumento del consumo interno de alimentos, en especial de cárnicos, los mismos que son considerados dentro de los cánones culturales actuales, una cuestión de status y buena nutrición.

Producción

Tal como se vio en el balance alimentario, la producción nacional ha aumentado en casi un 50% en la última década. Según el mismo censo agrícola y la encuesta de productividad anteriormente citados, esto se debe tanto a una expansión en el territorio destinado a esta actividad como a un aumento del rendimiento. En este mismo período de tiempo, el rendimiento en toneladas métricas por hectárea aumentó en un 34% y la superficie sembrada en un 11% a nivel nacional. De acuerdo a datos de MAGAP, hasta el mes de mayo de 2009 se sembraron 220.558 hectáreas de maíz amarillo, lo que implica 20.000 hectáreas más que en el 2008. Los monocultivos principales de maíz se ubican en su mayoría en las provincias de Los Ríos, Manabí, Guayas y Loja.

Gráfico 2

Porcentaje de producción de maíz amarillo por provincia



Fuente: Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja, MAGAP 2009.

Como podemos ver, la producción de la provincia de Loja es relativamente importante a nivel nacional. La superficie sembrada en la provincia se ha duplicado en la última década, mientras que la producción se ha cuadruplicado.

Un análisis histórico del comportamiento de la producción de maíz desde el Censo Agropecuario hasta el 2008, permite observar un crecimiento de la participación tanto de la superficie como de la producción. En el año 2000, Loja participaba con el 9% en la superficie cultivada de maíz, mientras que en el 2008 participa con el 14%; así mismo en la producción, pasa del 4% al 12%¹⁶.

El cambio más significativo se da en el rendimiento por cada hectárea de maíz cultivado en Loja. Si bien, la superficie cultivada aumenta en 5 puntos, la producción por hectárea crece en 8. Esto señala que hubo una incorporación y modificación de los factores productivos que han permitido aumentar el rendimiento.

¹⁶ CHEHAB Carol, *Análisis de la encuesta de superficie y producción de maíz en Loja*, 2009.

En de esta provincia, el cantón que más maíz produce es Pindal seguido del cantón Celica.

Tabla 3

Producción cantonal de maíz en Loja, 2009

| SUPERFICIE Y PRODUCCION ESTIMADA DE MAIZ EN LOJA, 2009 | | |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| CANTON | ESTIMACION DE LA PRODUCCION TOTAL TM | ESTIMACION DE LA SUPERFICIE TOTAL HA |
| Pindal | 46% | 34% |
| Celica | 24% | 25% |
| Otros | 30% | 42% |
| Total general | 100% | 100% |

Fuente: Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja, MAGAP 2009.

La producción lojana es considerable, no sólo en términos absolutos sino también relativos, puesto que las provincias con las que comparte los primeros lugares en la producción nacional son costeras. En la costa, debido a las condiciones topográficas, tecnológicas y climáticas, se ha logrado llegar a dos cosechas anuales, por lo que que más de un 80% de la producción nacional proviene de esta región. Además, se aplica mayor tecnología tanto en el momento de la cosecha como en la etapa de secado, lo que agiliza los procesos. En Loja, por el contrario, se debe aprovechar la época de lluvias anuales para la siembra, dado que no existe un sistema de riego. Asimismo, debido a la topografía del terreno, el maíz no puede ser cosechado sino manualmente. Si bien la producción lojana es menor frente a la de las provincias costeras, el hecho de que el maíz sea secado en la misma planta, por acción del sol y del clima, otorga mejores propiedades al grano lojano frente al grano de Los Ríos para el cual se usa secadora.

Aún cuando se produce un mayor volumen de maíz en la Costa, el maíz serrano, al no estar sujeto a esta aceleración en el secado es más codiciado por sus cualidades

proteicas. En el estudio de campo, un avicultor del Cantón Balsas, Provincia de los Ríos, señaló que:

El maíz de Pindal hace que el pollo sea más vendible, dado que el desarrollo del pollo es mejor. Con maíz de baja calidad, baja automáticamente la calidad del pollo y para esto hay que ponerle mayores suplementos al balanceado, lo que aumenta los costos de producción. Compramos en Ventanas, pero en cuanto empieza a salir en Pindal, preferimos el de Pindal¹⁷.

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los comerciantes de Pindal, sabemos que ellos sondean los precios en el mercado de Los Ríos para vender el maíz a un precio similar y atraer compradores. Éstos preferirán el maíz de Pindal, siempre que la logística lo permita (ej: cercanía y costos de flete).

Consumo del maíz

Tal como se ha señalado, la demanda agroindustrial es la que consume el maíz amarillo en su gran mayoría y alrededor del 80% del maíz que se consume en Ecuador corresponde a la demanda de las empresas procesadoras de balanceados para alimentación animal.¹⁸

En el Ecuador, la producción de maíz del 2009 se destinó: para autoconsumo y semillas 9%, desecho 9,1%, consumo humano 1,6%, exportaciones 3,1% y producción de balanceados 77,2%, es así que la producción nacional de maíz se destina para la elaboración de balanceados de consumo animal y una mínima parte para alimentación humana¹⁹.

¹⁷ Entrevista a ROMERO Víctor Hugo, Avicultor, Balsas, 26 de Junio de 2010,

¹⁸ Id.

¹⁹ LEON Xavier y YUMBLA María Rosa, *El agronegocio en Ecuador: el caso de la cadena del maíz y la empresa Pronaca*, IICD, Misereor, Entre Pueblos y Acción Ecológica, Quito 2010.

De esta mayoría de suministro disponible requerido por la industria de balanceados, alrededor del 80% es consumido por PRONACA y AFABA²⁰ y el 20% se lo llevan empresas como EXPALSA, UNICOL, Grupo ANHALZER, Molinos CHAMPION, POFASA, etc²¹. PRONACA y AFABA son los mayores compradores del maíz amarillo disponible en el país, tanto importado como producido localmente. Satisfacen sus requerimientos de maíz en un 70% con producto nacional y en un 30% con producto importado, básicamente de Estados Unidos²². PRONACA absorbe el 37,1% del total de importaciones de maíz en Ecuador, mientras que AFABA importa el 38,3%²³. En definitiva, los que abarcan en forma mayoritaria la demanda nacional de maíz amarillo son estos dos grupos empresariales, que concentraron el 75,4% de las importaciones del año 2009 (348.681 TM). Resulta, por lo tanto, lógico inferir que, si bien AFABA conglomerara a varios productores de balanceados, ambos grupos, tanto AFABA como PRONACA, tienen un poder de negociación privilegiado al momento de realizar las compras a nivel nacional o conseguir los permisos de importación, poderes que les otorga la estructura oligopsonica del mercado de maíz amarillo en el país.

²⁰ AFABA es un gremio integrado por casi un centenar de productores de balanceados individuales y asociados, creado en 1972, si bien su producción está dirigida principalmente para la cría de pollos y la producción de huevos, también produce balanceados para la cría de camarón, ganado vacuno, cerdos y peces. PRONACA es un grupo familiar que ingresó desde los años setenta al negocio de la cría de pollos y a la fecha ha alcanzado un control mayoritario de la cadena agroindustrial del maíz. Id.

²¹ SNV, *Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal- Loja*, 2006,

²² Entrevista con VALENZUELA Julio, Gerente de Compras Agrícolas de PRONACA, 19 de julio de 2010.

²³ LEON Xavier y YUMBLA María Rosa, op cit.

Importaciones

Un aspecto clave para la expansión de la producción de maíz amarillo en el Ecuador es la existencia de una protección a los productores nacionales evidenciada a través de los cupos de importación que el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca otorga a los consumidores locales de maíz (principalmente fabricantes de balanceado) los cuales son proporcionales a los volúmenes de absorción de la producción nacional. Existe además una fijación de un precio mínimo de sustentación a través de un Consejo Consultivo en el mismo Ministerio que, en teoría, media posiciones entre productores y consumidores para establecer un precio oficial razonable para ambas partes. No obstante, estos precios de sustentación, que cubren los costos y buscan garantizar una ganancia a los productores son, en ciertas ocasiones, mayores a los precios internacionales, por lo que, de no existir una racionalización de las importaciones, la producción nacional no hubiese prosperado de la misma forma como lo vino haciendo hasta hoy.

Podría, por lo tanto, resultar más barato comprar maíz importado que el nacional (dependiendo del precio oficial que el gobierno fije), sin embargo, gracias a las políticas proteccionistas no existe libertad de importación lo cual crea un verdadero refugio donde se guarnece la producción maicera ecuatoriana²⁴.

²⁴ Un escenario de libre comercio traería un efecto devastador para buena parte de las economías de la región debido a los elevados subsidios que reciben del Gobierno de Estados Unidos sus agricultores. Es decir, la protección es indispensable ante un escenario como el descrito, dado que la producción para el mercado interno, para la exportación y los niveles de empleo se verían seriamente afectados al abrirse a los productos subsidiados procedentes de Estados Unidos. ESTAY Jaime, *América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas*. En: Estay Jaime (compilador), *La economía mundial y América Latina*; Buenos Aires, CLACSO, 2005.

Los precios de importación del maíz son fijados mediante el Sistema Andino de Franjas de Precios²⁵ (SAFP), creado en base a la Decisión 371 de la Comunidad Andina de Naciones en 1994, con el propósito de alcanzar dos objetivos básicos en un grupo de productos agropecuarios²⁶ caracterizados por fuertes fluctuaciones de sus precios internacionales: el primero, estabilizar los precios reduciendo las fluctuaciones del mercado internacional; y el segundo, proteger a los agricultores locales compensando el bajo precio de la producción externa subsidiada, logrando promover la producción interna. En teoría, este sistema beneficia no solo al productor local sino también al consumidor dado que evita que los aumentos de los precios internacionales se reflejen en los precios internos²⁷. En la actualidad, únicamente Colombia, Ecuador y Venezuela lo aplican. Bolivia nunca lo hizo y Perú ha dejado de lado el Sistema Peruano de Franja de Precios tras la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos.

²⁵ Este mecanismo de estabilización de precios es utilizado por Colombia, Ecuador y Venezuela desde 1994 en 154 subpartidas (decisión 507) agrupadas en trece franjas de precios. Por otro lado, Perú aplicaba el Sistema Peruano de Franjas de Precios (SPFP) en 29 subpartidas agrupadas en cuatro franjas. Bolivia es el único país que no aplica ningún mecanismo de estabilización de precios. De acuerdo al Artículo 37º de la Decisión 371, “en consideración a los elevados costos de transporte que enfrenta por su situación geográfica, Bolivia no adoptará en principio el Sistema Andino de Franjas de Precios”. No obstante, hacia 2002, el Consejo Presidencial Andino manifestó su compromiso de adoptar una política agraria común.

NUÑEZ DEL PRADO José, ROMAY HOCHKOFER Marco Antonio, *Tratado de libre comercio Bolivia-Estados Unidos: dos miradas del impacto en el agro campesino indígena*, CIPCA La Paz 2005.

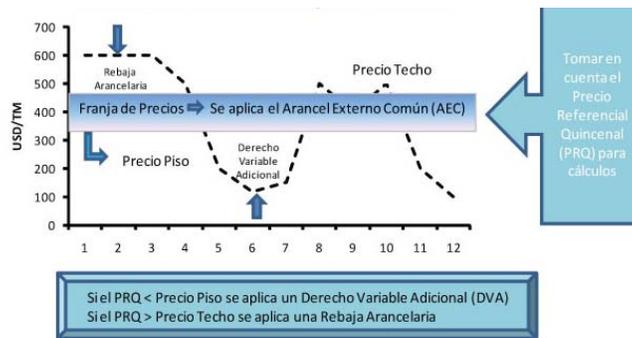
²⁶ En total son 13 productos cuyos precios son regulados por el SAF: Arroz, Cebada, Maíz Amarillo, Maíz Blanco, Soya, Trigo, Aceite Crudo de Soya, Aceite Crudo de Palma, Azúcar Blanco, Azúcar Crudo, Leche, Trozos de Pollo, Carne de Cerdo. FRANJA DE PRECIOS, Comunidad Andina.

²⁷ El Sistema Andino de Franja de Precios, así como la integración regional misma, se han visto vulnerados con la firma de los TLC de los países de la región. Por ejemplo, con el TLC entre Perú y Estados Unidos, se elimina el Sistema Peruano de Franja de Precios y el Arancel Externo Común para el mercado norteamericano, contemplando únicamente y de forma temporal salvaguardias especiales para ciertos productos sensibles en el mercado local que puedan verse afectados por los subsidios estadounidenses a la agricultura. “Perú no deberá aplicar ningún sistema de banda de precios a mercancías agrícolas importadas de los Estados Unidos”, señala literalmente el Tratado. Así, en los múltiples acuerdos negociados se ven, parcial o totalmente sacrificados estos sistemas de protección regional, dado que son contrarios a las formas de inserción bilateral en el comercio mundial como son los TLC.

El SAFP funciona mediante el establecimiento de un precio piso, y se cobra un derecho específico de importación denominado “derecho variable adicional”, cuando los costos de ésta son menores a un límite preestablecido, y un precio techo, y se otorga una “rebaja arancelaria” cuando los costos de importación están por encima del límite superior preestablecido²⁸. Los precios piso y techo tienen una vigencia anual, mientras que, el precio referencial quincenal de cada producto es establecido mínimo una semana antes del inicio de la quincena durante la cual se aplican. A éstos se los estabilizará mediante las herramientas señaladas.

Gráfico 3

Sistema Andino de Franja de Precios



Fuente: www.magap.gob

El maíz amarillo es uno de los productos sujetos al SAFP y su precio referencial quincenal se establece mediante observaciones de la Bolsa de Chicago. A continuación un historial de los precios piso y techo anuales de éste producto:

²⁸ REBOSIO Guillermo, MACEDO Miguel, *Impacto de la eliminación del Sistema Peruano de Franja de Precios y sus opciones de políticas para compensar sus efectos en el sector agrario*, Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Mayo 2006.

Tabla 4

Precios Piso y Techo del SAFP de maíz amarillo
(en USD/Tonelada)

| Dato (abril*) | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 00 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 |
|---------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Precio Piso | 134 | 135 | 154 | 161 | 161 | 159 | 156 | 125 | 120 | 120 | 126 | 130 | 133 | 146 | 169 | 176 |
| Precio Techo | 144 | 145 | 183 | 191 | 192 | 195 | 182 | 143 | 132 | 129 | 138 | 142 | 145 | 169 | 217 | 223 |

*Empiezan a regir a partir de abril de cada año.

Fuente: www.fedeagro.org

El precio oficial fijado por el Gobierno ecuatoriano para el maíz amarillo en 2010 es de 13,25 dólares por cada quintal de 45,36 kilogramos; por lo tanto, la tonelada métrica de maíz ecuatoriano costaría 292,10 dólares. Mientras tanto, el SAFP estableció hacia abril del 2010 un precio piso de 176 y techo de 223 por tonelada métrica de maíz amarillo importado, lo que quiere decir que mediante rebajas arancelarias o un derecho variable adicional, estabilizará el precio quincenal referencial dentro de esos rangos. El precio oficial para el maíz nacional fijado por el Estado es superior al precio techo de importación por lo que resultaría más rentable importar. Por lo tanto, de no ser por los cupos de importación que el MAGAP otorga, como se señaló anteriormente, la producción nacional se vería gravemente afectada.

El interés de las empresas por aprovechar los mejores costos que ofrece el mercado internacional hace muy atractiva la generación de cupos de importaciones de maíz, siendo los campesinos los más perjudicados, dado que ellos no reciben el precio de sustentación fijado para el quintal de maíz que producen, porque entre los consumidores finales y los productores hay una cadena de intermediación.

Aún cuando hay un precio oficial, las fuerzas de mercado actúan haciendo que el precio fluctúe. Esto puede ocurrir mediante una estrategia que es cada vez más usada por las grandes empresas: utilizar las importaciones de maíz como una táctica para causar la baja discriminada de los precios del mercado nacional, disminuyendo, como consecuencia, la caída de sus costos de producción, y por lo tanto, aumentando sus márgenes de ganancia. Muchas de estas importaciones han contado con el beneplácito del sector oficial en beneficio del sector industrial.

Podemos señalar un ejemplo que demuestra claramente la estrategia empleada por las grandes empresas y que, lamentablemente, contó con el apoyo del entonces Ministro de Agricultura. En marzo de 2009 el Ministro de Agricultura, Walter Poveda, en una acción clara de beneficio para los grandes empresarios, autorizó una importación excesiva de maíz. Las consecuencias económicas fueron las esperadas: se generó un superávit de más de 60.000 toneladas métricas, desencadenando un desplome del precio del quintal de maíz afectando a los productores²⁹. Varios medios de prensa dejaron ver la dura realidad de los pequeños productores, quienes apenas recibían entre 8 y 10 dólares por quintal de maíz, a pesar que el precio oficial de sustentación había sido establecido en 12,60 dólares. Fueron tales las consecuencias, que la Asamblea Nacional consideró la posibilidad de enjuiciar políticamente al Ministro Poveda por la desatinada decisión de importar maíz cuando miles de familias ecuatorianas cosechaban este

²⁹ V: "En la sesión del Consejo Consultivo de la cadena del maíz del 6 de marzo se autorizó la importación de 188.500 toneladas de desde enero hasta esa fecha; sin embargo, cifras oficiales revelan que el Ministerio de Agricultura autorizó una cantidad mayor: 257.668,9 toneladas. Según el comisionado Galo Lara, la diferencia, esto es 69.168 toneladas, ingresó al Ecuador sin justificativo técnico y sin considerar el perjuicio que eso provocaría, pues se acercaba la cosecha nacional". EXPRESO, *La importación de maíz en exceso perjudicó al agricultor*, 15 de julio de 2009.

producto, beneficiando con ello a poderosos grupos empresariales vinculados a la agroindustria que lucraron con la drástica caída del precio del quintal de maíz³⁰.

Voceros de la Federación Nacional de Productores Maiceros (FENAMAIZ) expresaron: "Lo advertimos, lo denunciemos, emitimos cartas públicas, pero no se nos hizo caso, ahora el perjuicio contra los agricultores es alto y contra los maiceros es peor"³¹.

Leonidas Riofrío, agricultor, ex dirigente gremial y actual concejal de Pindal, señala que en el 2008 "nos vimos perjudicados por la lluvia que dañó la producción. El año siguiente el gobierno tuvo la gran idea de importar maíz lo que hizo caer los precios. Este año la producción esta buena, pero hay que ver qué ocurre"³². Como vemos, la zozobra en los maiceros es grande.

Es evidente que sin la protección estatal las empresas podrían recurrir a la importación, ya sea porque los precios son más convenientes o para generar una sobreoferta interna y conseguir el desplome de los precios locales. Si no existiera esta política de limitar los cupos de importación, el clúster de maíz amarillo de Pindal, así como el cultivo mismo de esta gramínea en el Ecuador, no sería económicamente sustentable.

Por otro lado, podemos anotar que el origen de las importaciones de maíz no es nada diverso, pues desde hace varios años, éstas provienen casi en su totalidad de Estados Unidos y, en pequeños porcentajes, de Argentina. Sólo en contadas ocasiones el

³⁰ LEON Xavier y YUMBLA María Rosa, op cit.

³¹ ECUADORINMEDIATO, Oposición y agricultores inculpan a Walter Poveda de importar maíz en tiempo de cosecha, 14 de julio de 2009.

³² Entrevista L.R., 8 de mayo de 2010, Pindal.

maíz proviene de otros países. El problema más grave, derivado del origen de las importaciones, es la competencia a la que se deben enfrentar los pequeños agricultores y campesinos del Ecuador, cuya producción es destinada directamente a la agroindustria. Es necesario recordar que el maíz procedente de los Estados Unidos se beneficia enormemente por los subsidios³³, lo que ocasiona que éste pueda ser vendido a precios inferiores a los costos de producción. Los subsidios, la inversión en tecnología e investigación y la producción a gran escala generan ventajas en los precios.

Tabla 5

Procedencia de las importaciones de maíz

| | Estados Unidos | Argentina | Uruguay | Brasil |
|------|----------------|-----------|---------|--------|
| 2004 | 93% | 7% | | |
| 2005 | 64% | 29% | 7% | |
| 2006 | 87% | 13% | | |
| 2007 | 99% | 1% | | |
| 2008 | 71% | 21% | | 8% |
| 2009 | 85% | 7% | | 7% |

Fuente: Banco Central del Ecuador. Estadísticas de Exportación e Importación

La gran dependencia que tenemos con un único país proveedor, Estados Unidos, le otorga un gran poder para imponer condiciones en relación con un producto que se ha convertido en una materia prima esencial para la obtención de carne de pollo, que, gracias a agresivas campañas de publicidad, se ha convertido en los últimos años en un alimento de consumo masivo. La recuperación tras la crisis económica de finales de la

³³ “La Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de 2002, conocida como Farm Bill 2002, fue firmada el 13 de mayo de 2002 y entró en vigor a partir de septiembre del mismo año. En dicha ley se mantienen algunos de los programas de apoyo contemplados en la Ley Federal de 1996 de Reforma y Mejoras a la Agricultura (Fair Act), pero se establecen otros nuevos, dotados con cerca de 18,5 mil millones de dólares anuales para los primeros tres años. Existen diferencias sustanciales en el espíritu y la letra entre ambas leyes. En la de 1996, promulgada poco después de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las disposiciones estaban orientadas hacia la reducción progresiva de la asistencia financiera a los agricultores, mientras que la promulgada en 2002 expande dicho apoyo hasta 2007”.

BASCO Carlos et al, *La nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill)*, Cepal 2003.

década de los noventa y la publicidad, son complementadas con la ausencia de políticas de protección al pequeño productor, lo que siguen favoreciendo al modelo agroindustrial, entiéndase, a las grandes empresas que dominan la tecnología que éste demanda³⁴.

Síntesis

El contexto político de las últimas décadas favoreció a la expansión de monocultivos de mayor rentabilidad comercial, siendo el maíz amarillo uno de ellos, tal como lo demuestran las estadísticas. Si bien el maíz no está orientado hacia la exportación como otros cultivos en expansión, existe una vinculación con la creciente industria de balanceados para la producción de cárnicos. Estos industriales llegan a tener un altísimo poder sobre el precio, propio de un oligopsonio. Existe, sin embargo, una protección al mercado nacional, que impide la manipulación total de los precios a través de cuotas de importación y protege la producción nacional.

La especialización del cantón Pindal en la producción de maíz amarillo está ligada a la trama anteriormente señalada. Es éste involucramiento del cantón en dicho monocultivo el responsable de la evolución social relativamente exitosa que ha ocurrido específicamente en la cabecera cantonal de acuerdo a los Mapas de pobreza, consumo por habitante y desigualdad social en el Ecuador: 1995-2006³⁵ (ver anexo). En el siguiente capítulo se analizará la cadena productiva del maíz amarillo en Pindal con un especial énfasis en la comercialización.

³⁴ LEON Xavier y YUMBLA María Rosa, op cit.

³⁵ LARREA Carlos et al, *Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006)*. En: OSPINA Pablo (coord.), *El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo*. En prensa. 2010.

Capítulo 2

El maíz en Pindal

Explicación sobre el capítulo

En este capítulo se estudiará el proceso de las relaciones y formas de producción en el cantón Pindal de la Provincia de Loja, las mismas que pasaron de un sistema poco incorporado al mercado, basado en actividades diversas en su mayoría dirigidas a la autosubsistencia (empezando la descripción en la década de los sesenta), a un sistema en el que los campesinos se encuentran altamente vinculados al mercado a través de un producto principal. Se tratará de ilustrar cómo funciona en la actualidad, las relaciones de producción y de comercio de los campesinos de la zona, así como sus métodos de vinculación con los actores del clúster, el mercado local y el mercado nacional. Atendiendo a este objetivo se hará un especial énfasis en la cadena productiva, específicamente en la parte que corresponde a la comercialización del maíz.

Historia del maíz en Pindal

El primer hito histórico del cual partiremos en este breve recuento de la evolución del cantón Pindal hacia una economía incorporada al mercado será la sequía que azotó a la Provincia de Loja en el año de 1968. Antes de este suceso, la economía campesina era principalmente de autosubsistencia, sin fuertes vinculaciones al mercado, puesto que, entre otras cosas, la zona del Pindal se hallaba aislada del resto de las localidades de la provincia, lo que dificultaba el comercio.

Dicha localidad no contaba con agua o electricidad y los primeros caminos que comunicaban a los barrios con la cabecera cantonal fueron abiertos por los mismos campesinos. Dada la precariedad de estas redes viales, el transporte se realizaba a través de mulas. En el barrio de El Guando, por ejemplo, el camino de herradura fue abierto a pico y pala aproximadamente en el año de 1953. Desde entonces, el día de la culminación del trabajo, 31 de agosto, es conmemorado como la fiesta de la localidad. En la época existían apenas tres comerciantes en Pindal. Ellos, en la década de los 60, comerciaban con diversos productos que los campesinos les proveían, sin limitarse exclusivamente al maíz, para después transportarlos para su venta hacia Perú en burro. Uno de éstos contaba además con una tienda de productos de primera necesidad en la localidad. Los primeros autos en Pindal, adquiridos por estos comerciantes pioneros, fueron introducidos en la zona hacia finales de los años 60. Estos vehículos, no obstante, no podían ingresar a los barrios de Pindal por la falta de caminos, por lo que no se podían transportar los diversos productos de la zona fuera de la misma. Debido a esto, aún por esos años, el transporte se realizaba a través de mulas³⁶.

Las tierras en las cuales se asientan los barrios del cantón Pindal pertenecen a la Comuna de Milagros legalizada en el año de 1938. Sin embargo, la forma de organización comunal fue perdiendo fuerza paulatinamente, acentuándose tras la sequía de 1968, cuando los comuneros dejaron de cumplir sus obligaciones por concepto de utilización de la tierra.

Con el advenimiento de la sequía, los hombres de la zona migraron, en su mayoría, hacia la región costera del país. La autosubsistencia se ve modificada por una interacción más intensa con el mercado, dado que el fruto de su trabajo fuera de los

³⁶ Entrevista a C.R., Comerciante pionero en Pindal, 11 de mayo de 2010, Pindal.

barrios de origen sirve para el abastecimiento de alimentos en Pindal y en Perú. En adelante, se mantendrá una migración temporal en la zona que persiste hasta el día de hoy³⁷. Por otro lado, debido a la migración permanente, que fue la opción de varias personas, se produce debido de las mismas en los barrios de Pindal (más adelante se tratará la temática de tenencia de la tierra). Además, por la misma falta de agua, algunos cultivos se perdieron, por lo que la diversidad (componiéndose, a más del maíz como producto principal, de yuca, café, plátano, fréjol, sarandaja y caña) se ve comprometida. Esta pérdida parcial de diversidad dio pie a la dependencia hacia un suministro externo de alimentos. Esto, sumado a los réditos de la migración temporal mencionada, vincula a los campesinos de forma más directa al mercado como consumidores.

A medida que fueron avanzando los años, también aumentó el número de comerciantes en Pindal, dado que se fueron intensificando las relaciones de los barrios y la cabecera cantonal, sobretodo de aquellos más próximos a la misma, disminuyendo su aislamiento. El 15 de agosto de 1989 Pindal es cantonizado, lo cual facilita la gestión política y administrativa al contar la zona con recursos propios para las obras requeridas. A las peñas, por ejemplo, las carreteras al igual que la electricidad llegan en 2002 como obra de la alcaldía de Pindal. El agua potable llegó en el 2007 con la Cruz Roja de España y la Cruz Roja Loja³⁸.

³⁷ “La migración temporal se da especialmente porque el 28 % de los productores encuestados por consultores del Proyecto Maiceros de Pindal, trabajan sólo en el cultivo del maíz, en actividades que se realizan en unos seis meses del año. Equivale a considerar este porcentaje, como mano de obra desocupada, lo que obliga a alguna cantidad de trabajadores, especialmente hombres, a movilizarse a otros sitios del país, principalmente a la costa, a la provincia de El Oro, para ocuparse como jornaleros en las plantaciones de banano, en la explotación del camarón y en la construcción. Según los informantes, en el Oro, el precio del jornal es superior al de Pindal”. ALCALDÍA DE PINDAL, *Plan de desarrollo general cantonal de Pindal 2009-2014*.

³⁸ Entrevista a C.G., Concejal y agricultor, Pindal, 10 de mayo de 2010.

Antes no había ni carreteras ni químicos. Todo era a lomo de burro. Solo se quemaba la chacra, se sembraba el maíz, se lo limpiaba con lampa. Salía la gente de los barrios a la 1 o 2 de la mañana. Venían hasta 12 piaras de burros. En Pindal veía usted puro burro. Nos veíamos en las vías a San José y Zapotillo, en donde yo cargaba el maíz, al comienzo, alquilando la camioneta. Nosotros estábamos ahí desde las 3 de la mañana todos los días, sobretodo los sábados y domingos, y la gente empezaba a llegar. Se compraba hasta café. Ahora ya hay vías desde hace 10-11 años³⁹.

Se dijo que tras la sequía hubo una reconfiguración en los cultivos, mas no se da todavía la consolidación de un monocultivo en la zona como ocurre en la actualidad. Varios son los factores que inciden en esta modificación. Para empezar, el advenimiento de plagas que afectan a productos importantes en la zona como el café y la sarandaja, favorecen posteriormente al monocultivo del maíz⁴⁰. En cuanto al café, es importante señalar que los cultivos declinan aún más por la modificación adversa de los precios para los productores en el mercado mundial desde el año de 1995 en adelante.⁴¹ Frente al abandono del cultivo del café, el cultivo del maíz aumenta considerablemente por los efectos favorables (en cuanto a rendimiento) derivados del uso de la urea y de herbicidas como la ATRAZINA.⁴²

Estas innovaciones en las tecnologías de producción facilitan el cultivo de maíz amarillo en Pindal, conocido como maíz reciclado o “criollo” como lo denominan en la zona. Hacia 1994, cuando AGRIPAC, empresa de insumos agrícolas pionera en la zona, empieza a poner sus ojos en Pindal, el paisaje de la zona era todavía completamente diferente al actual. La cantidad de territorio destinado al maíz no es comparable con las

³⁹ Entrevista a M. C., comerciante de Pindal, 10 de mayo de 2010, Pindal.

⁴⁰ Entrevista a productores de El Guando, 10 de mayo de 2010, Pindal.

⁴¹ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *La economía ecuatoriana en 1995: nuevos esfuerzos por la estabilización*, Memoria institucional, 1995, Quito.

⁴² Entrevista con M. G., Jefe de Semillas de Ecuaquímica, 21 de octubre de 2010.

extensiones actuales: hoy el 59,22% de la superficie del cantón está dedicado a dicho cultivo lo que representa 11.935 hectáreas⁴³.

En el año de 1996 la empresa de insumos agroquímicos mencionada trae a la zona los híbridos Brasilia y Pacific. En la zona, la semilla que mejor se adaptó y que hasta la fecha es la más posicionada es Brasilia (según la encuesta a los productores realizada por RIMISP-UASB el 91.1% de los productores encuestados sembraron semilla Brasilia en el 2009). La introducción de esta semilla viene a marcar de forma determinante el escenario que permitió el paso hacia el monocultivo del maíz.

La inserción de la semilla viene acompañada con un intensivo asesoramiento técnico para cambiar formas tradicionales de cultivo, adecuándolas a las posibilidades que el híbrido podía ofrecer. Según M.G., técnico que trabajó para AGRIPAC en la época en la que se introdujeron este tipo de semillas a Pindal, se sembraba a casi 80 cm de distancia entre sitio y sitio de siembra y en cada uno de ellos se depositaba entre 2 y 5 semillas. Con la nueva tecnología se requería menos distanciamiento, entre 20 a 40 cm solamente y 1 o 2 semillas.

El éxito de la semilla Brasilia por sus cualidades de adaptabilidad en la zona, el asesoramiento técnico brindado por AGRIPAC a los agricultores, así como el uso de urea y herbicidas introducidos, fueron los elementos combinados que hicieron posible un incremento en el rendimiento por hectárea de aproximadamente 70 a 100 quintales, lo cual implica una revolución en la agricultura de la zona, que producía entre 30 a 50 quintales por hectárea⁴⁴. El paisaje y las prácticas cambiarían drásticamente desde la presencia de AGRIPAC. Antes había más bosque y existía la práctica de un cultivo

⁴³ NCI, *Informe de Cobertura*, documento no publicado, 2010.

⁴⁴ Id.

asociativo entre el maíz y la sarandaja lo cual se elimina a partir de la incorporación del paquete tecnológico.

El cluster de maíz amarillo

Es evidente que en los últimos años, Pindal ha vivido una especialización productiva, donde la actividad principal, que es el cultivo de maíz, tenido un crecimiento inusitado en la zona. Alrededor de este producto, se han generado actividades secundarias o de soporte, como son el financiamiento y la venta de insumos agroquímicos. Estas actividades relacionadas al cultivo de maíz, incluyéndolo, pueden ser catalogadas como un cluster acogiendo la hipótesis de que la aglomeración geográfica de una actividad económica, en este caso el maíz, puede causar mejoras en el desempeño económico o tecnológico de la zona implicada⁴⁵. El “boom” del cultivo de maíz, generó un crecimiento dinámico en la zona, que llegado a significar, como se señaló en el capítulo anterior, una evolución positiva tanto en reducción de pobreza y aumento del consumo per cápita en la zona, pero al mismo tiempo un aumento en la desigualdad. A continuación analizaremos los principales actores que conforman este cluster: productores, compradores de maíz, entidades financieras y, finalmente, proveedores de insumos.

⁴⁵ Este concepto está basado en el trabajo de Alfred Marshall (expuesto en su libro Principios de Economía, publicado a finales del siglo XIX), no bajo el nombre específico de “cluster” sino bajo el concepto de “distrito industrial”. Este explica el desarrollo de complejos industriales por la existencia de externalidades positivas dentro de aglomeraciones de firmas interrelacionadas. Las causas señaladas por Marshall para esta evolución positiva en una concentración geográfica son: El conocimiento que se desborda, Las industrias de soporte que brindan insumos y servicios especializados, y la mano de obra calificada que se concentra en un mismo espacio geográfico. La idea de cluster de Marshall sostiene que la existencia de una complementariedad dinámica dentro de un sistema de entidades económicamente interdependientes promueve patrones de especialización. MARSHALL Alfred, *Principio de Economía*, Fundación ICO, Madrid, 2005, p. 318.

Gráfico 4

Clúster de Maíz Amarillo en Pindal



Fuente: Trabajo de campo. Elaboración: Natalia Zárate, PatricHollenstein

Productores

El cantón Pindal tiene una extensión de 19.400 ha de las cuales se estima que 12.000 son destinadas al cultivo de maíz⁴⁶. La mayoría de los habitantes del cantón (88,6%) vive en situación de pobreza, siendo la población rural la más afectada. Más de la mitad de la PEA (56,48%) se dedica a la agricultura, principalmente al cultivo de maíz⁴⁷, por lo tanto, es claro que ésta actividad, si bien ha incidido positivamente en los

⁴⁶ MAGAP, *Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja*, 2009.

⁴⁷ ALCALDÍA DE PINDAL, *Plan de desarrollo general cantonal de Pindal 2009-2014*.

índices de consumo per cápita de la población del cantón, presenta dificultades en la distribución del ingreso como reflejan los índices de pobreza registrados.

La única asociación de productores existente en la zona es la Corporación de Productores Agropecuarios de Pindal (CORPAP) creada en el 2004, la misma que trabajaba con el apoyo del Fondo Ecuatoriano Canadiense. Esta es una asociación de segundo grado que agrupa a 27 asociaciones de base existentes en los barrios de Pindal y cuenta con 650 socios. En el año 2007 se crea, con apoyo del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), el Centro de Negocios Campesino, siendo el brazo de comercialización de la CORPAP, y cuyo objetivo es el de realizar compra y venta asociativa. Además, cuenta con una caja de ahorro y crédito apoyado por la Cooperativa Codesarrollo, ligada al Grupo Social FEPP⁴⁸. Se volverá sobre el Centro de Negocios, más adelante, al hablar de comercialización y financiamiento.

A pesar de las dificultades que tienen los agricultores con la rentabilidad del maíz, en la encuesta realizada por RIMISP-UASB un 75% de éstos no pertenecen a ninguna asociación de productores. Esta cifra refleja que no ha habido una organización social fuerte que lleve a los agricultores a buscar opciones de mejora de sus condiciones, tanto de producción como de comercialización, y peor aún la consecución de reivindicaciones de carácter político.

Los factores que impiden la organización social son principalmente la premura al momento de la venta para el cumplimiento de las obligaciones financieras adquiridas y, por lo tanto, la falta de compromiso con los contratos prefijados (ej: CORPAP-Asociación de Avicultores de Balsas). Además, hay una debilidad organizacional de la

⁴⁸ Entrevista a VACA Kleber (Gerente del Centro de Negocios) y CAMPOVERDE Robert (Presidente de la CORPAP), CORPAP, Pindal, 12 de mayo de 2010.

zona. Desde el punto de vista de Wilson González de FIE en Alamor, una razón determinante en la mentalidad de las personas en Pindal es la ausencia de haciendas. Los campesinos en Pindal siempre han tenido una comodidad relativa dentro de la Comuna de Milagros en donde trabajaban su tierra y se autoabastecían. En otras zonas de Loja, como Espíndola, la estructura agraria dominada por terratenientes ha hecho que la articulación de asociaciones sea más fácil, dado que tienen una tradición de explotación en donde las conquistas sociales han sido importantes y, por lo tanto, la organización indispensable. Además, como fruto de la pugna por la compra de maíz, los comerciantes establecen distintas estrategias para atar a los productores a sus redes comerciales.

Existe una multiplicidad de factores que dificultan un mejor impacto de la actividad maicera en la zona. Los principales problemas que inciden en las ganancias de los productores de maíz son:

- a) Tenencia de la tierra: Según la encuesta a productores de maíz amarillo de Pindal realizada dentro del marco del proyecto de investigación RIMISP-UASB, de 394 productores encuestados, el 52% cultiva en tierra arrendada y el 19,8% cultiva en tierra propia y arrendada conjuntamente. Igualmente, el Plan de Desarrollo Cantonal de Pindal estima que un 60% de los productores de maíz arriendan la tierra donde trabajan. Para efectivizar este arriendo los productores llegan a pagar entre 100 y 150 dólares por hectárea, comprometiéndose a dejar el rastrojo en el terreno para el ganado de los propietarios. La tierra debe ser reservada en los primeros meses de cosecha (junio y julio), aún cuando la siembra empieza apenas en enero. Esto debido a la alta demanda de los terrenos

y a la disponibilidad de liquidez de los productores en esos momentos. El hecho de que la mayoría de agricultores tengan que recurrir a tierra arrendada aumenta significativamente los costos de producción. Producir maíz tecnificado cuesta alrededor de 1000 dólares por hectárea según estimaciones del MAGAP. De este monto, entre 100 a 150 dólares por hectárea corresponden arriendo de la tierra. El precio de compra de una hectárea en la zona puede oscilar entre 1500 a 2500 dólares dependiendo de la cercanía a la cabecera cantonal y de la calidad del suelo. Sin embargo, los campesinos no están en condiciones para procurarse tierras propias. Técnicos del Banco de Fomento estiman que familias terratenientes poseen buena parte de la tierra en Pindal, entre las cuales menciona a 6 principales, siendo éstas las que son arrendadas por los campesinos⁴⁹.

- b) Tamaño de las fincas: Los agricultores en Pindal cultivan en pequeñas unidades productivas lo que eleva los costos de la producción en rubros tales como el transporte. Según el cuadro que se presenta a continuación, la mayoría de UPAS tienen entre 1 a 20 ha y la mayor superficie esta concentrada principalmente entre las fincas de 10 a 50 ha. Dado que el cultivo de maíz no es para la autosubsistencia, sino que se encuentra dentro del tipo de cultivos denominados *cash crops*, en donde la tecnología, tanto en fertilización como en riego son cruciales, mientras mayores sean los tamaños de las fincas, mayor eficiencia en cuanto a rendimiento se puede obtener, dentro de la lógica de agricultura a gran escala.

⁴⁹ Entrevista a I.C., Banco Nacional de Fomento, 12 de mayo de 2005, Pindal.

Tabla 6

Estructura de las fincas en Pindal

| Estructura de la finca | UPAS | Superficie ha | Superficie en % |
|--|------|---------------|-----------------|
| Entre 0 y 1 ha | 8 | 8 | 0,41% |
| Mayor que 1 ha y menor o igual a 3 ha | 40 | 103 | 5,29% |
| Mayor que 3 y menor o igual a 5 ha | 19 | 82 | 4,23% |
| Mayor que 5 ha y menor o igual que 10 ha | 42 | 349 | 18,01% |
| Mayor que 10 ha y menor o igual que 20 ha | 39 | 634 | 32,69% |
| Mayor que 20 ha y menor o igual que 50 ha | 17 | 583 | 30,08% |
| Mayor que 50 ha y menor o igual que 100 ha | 2 | 180 | 9,29% |
| Total | 167 | 1.938 | 100% |

Fuente: Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja, MAGAP 2009

- c) Dificultad de cubrir los costos de producción: La única forma de cubrir los costos de producción es tener un rendimiento muy alto por hectárea y esperar que el mercado ofrezca precios rentables.

Tabla 7

Costos de producción de maíz tecnificado

| CONCEPTO | CANTIDAD | UNIDAD DE MEDIDAD | PRECIO UNITARIO | TOTAL DÓLARES | % |
|--|----------|-------------------|-----------------|---------------|--------|
| I. COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | 380,00 | 35,71% |
| Preparación del terreno | 6 | jornal | 10,00 | 60,00 | |
| Siembra | 6 | jornal | 10,00 | 60,00 | |
| Fertilización | 6 | jornal | 10,00 | 60,00 | |
| Deshierbas/aporques | 6 | jornal | 10,00 | 60,00 | |
| Aplicación fitosanitaria | 4 | jornal | 10,00 | 40,00 | |
| Riesgo/gravedad | | | | | |
| Cosecha/acarreo | 10 | jornal | 10,00 | 100,00 | |
| SEMILLA | | | | 80,00 | 7,52% |
| Certificada (material vegetativo) | 20 | kg | 4,00 | 80,00 | |
| FERTILIZANTES | | | | 182,00 | 17,10% |
| Urea (50kg) | 6 | saco | 22,00 | 132,00 | |
| Fertilizante (10-30-10) (50kg) | | | | | |
| Complementarios (materia Veg.) | 10 | saco | 5,00 | 50,00 | |
| Abonos (50kg) | | | | | |
| FITOSANITARIOS | | | | 72,00 | 6,77% |
| Control malezas | 6 | litro | 8,00 | 48,00 | |
| Control plagas | 2 | litro | 12,00 | 24,00 | |
| Control de enfermedades | | | | | |
| MAQUINARIA/EQUIPOS/MATERIALES | | | | 30,00 | 2,82% |
| Arada/rastra | | | | | |
| Riego | | | | | |
| Desgranadora | 5 | horas | 6,00 | 30,00 | |
| POSCOSECHA | | | | 70,00 | 6,58% |
| Embalaje | 100 | sacos | 0,20 | 20,00 | |
| Transporte | 1 | vehículo | 50,00 | 50,00 | |
| | | | | | |
| I. SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | 814,00 | 76,49% |
| II. SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS | | | | 250,24 | 23,51% |
| Administración, asistencia técnica (10%) | | | | 81,40 | |
| Costo financiero (12%/ 6 meses) | | | | 48,84 | |
| Renta de la tierra \$20/mes | | | | 120,00 | |
| | | | | | |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (\$/ha) | | | | 1064,24 | 100% |
| Rendimiento (qq) | | | | 100,00 | |
| Precio unitario (\$/qq) | | | | 14,00 | |
| Ingreso bruto total (\$) | | | | 1400,00 | |
| Utilidad neta total (\$) | | | | 335,76 | |
| Rentabilidad (%) | | | | 31,54% | |
| Costo de producción por quintal | | | | 10,64 | |

Fuente: Costos de producción por hectárea en sistema tecnificado, MAGAP, 2010.

En este cuadro se estima un rendimiento de 100 quintales por hectárea y un precio promedio de 14 dólares por quintal. No obstante, estas cifras dependen del rendimiento de la cosecha y de los precios de mercado que son variables. Según la encuesta de realizada a los productores de maíz amarillo en mayo de 2010 dentro del marco del proyecto RIMISP-UASB, el precio promedio que recibieron los productores (con rubros tan disímiles de entre 4,50 a 30 dólares) fue de 10,23 dólares por quintal en 2009, lo que arrojaría una ingreso bruto de 1.023 dólares, sin llegar a cubrir los costos totales de producción que según el MAGAP ascendería a 1064,24 dólares (con un saldo en contra de -41,24 dólares).

De hecho, muchas veces, el maíz llega a venderse por debajo de su costo de producción sobretodo cuando es inicio de la cosecha y la oferta del producto es alta. La mano de obra y los fertilizantes son los mayores rubros en los que un agricultor incurre. Además, costos indirectos como asistencia técnica, interés del financiamiento que reciben los agricultores y renta de la tierra llegan a representar otro importante costo⁵⁰. Es por esto, que el agricultor se ve obligado a incurrir lo menos posible en contratación de jornaleros y sobre exige su propia mano de obra (la cual no es considerada por los campesinos como un costo) para maximizar la rentabilidad. Sin embargo, a pesar de que el maíz muchas veces no sea rentable, como fue en el año 2008 por las lluvias o el año 2009 por la importación de maíz, su cultivo es muy valorado en el cantón.

⁵⁰ CARDENAS Ángel, *Costos de producción de maíz duro*, Área de desarrollo Cantón Celica, 2010.

Compradores de maíz

La comercialización vendría a ser el segundo eslabón en la cadena productiva del maíz amarillo en Pindal, puesto que una vez cosechado el maíz es vendido a diferentes tipos de comerciantes y clientes. A continuación se establecerán tres categorías principales atendiendo a su relación con productores. A partir de esta clasificación se analizarán las diferencias que cada uno de estos compradores ofrecen al momento de la transacción comercial.

Comerciantes de Pindal y Alamor:

Estos comerciantes realizan, básicamente, la actividad de intermediación comprando maíz a los agricultores y comercializándolo en Pindal, Alamor o en otras ciudades. Cuentan con una bodega para acopiar el maíz, tanto para poder vender grandes volúmenes o como para poder almacenarlo más allá de la época de cosecha y sacar provecho de mejores precios. En Pindal existen alrededor de una decena de comerciantes intermediarios de este tipo. En Alamor los principales compradores de maíz de Pindal son cuatro.

Cuando se habló, al inicio de este capítulo, de la evolución de las relaciones de producción en el cantón Pindal en las últimas décadas se mencionó ya de comerciantes en la cabecera cantonal. Como se señaló, hacia 1960 existían apenas tres comerciantes. En la época la vialidad era precaria, siendo los agricultores quienes traían en piaras de burros los productos cosechados a Pindal. Al haber un número limitado de comerciantes

en ese entonces, eran ellos ofrecían el precio que deseaban a los productores aumentando su ganancia (pagaban entre 4 y 5 dólares por un quintal de maíz)⁵¹. Con el tiempo fueron apareciendo nuevos comerciantes, sin que esto llegue a alterar de manera determinante la estructura de intermediación, dado que las prácticas comerciales eran las mismas (ejercicio de un alto poder de negociación y trampas al pesar el maíz). No fue sino hasta finales de la década de los 90 cuando la situación vial del cantón tiene una mejora significativa y los comerciantes de otras ciudades empiezan a ingresar a los barrios saltando la intermediación de los comerciantes de Pindal y Alamor.

Desde ese entonces y hasta la actualidad, los intermediarios pindaleños que ejercen esta labor comercial a su vez se dedican a la provisión de productos de primera necesidad a través de tiendas en Pindal. Si bien, no todos los comerciantes tienen estas tiendas en el pueblo, en su mayoría se dedican a la entrega de este tipo de víveres, vituallas y urea en los diferentes barrios de la localidad, distribuyéndolos mediante sus camionetas. Este servicio a domicilio, que suple las necesidades de los agricultores, implica una prestación de servicio financiero a modo de crédito que deberá ser cancelado en maíz durante la época de la cosecha. Esto evidencia la poca capacidad de ahorro que tienen los productores de maíz, dado que deben incurrir en este tipo de préstamos para satisfacer sus necesidades básicas. Asimismo, evidencia su dependencia respecto al mercado de Pindal, puesto que hay una gran necesidad de víveres para la subsistencia desde que hubo un desplazamiento de los cultivos de autosubsistencia por el monocultivo del maíz. Según una conversación que se mantuvo con las mujeres del barrio El Guando, la mayoría de los agricultores de las zonas aledañas van a Pindal a procurarse de provisiones para el consumo del hogar o también éstas llegan a las casas.

⁵¹ SNV, *Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal- Loja*, 2006, p.20.

La distribución de víveres a domicilio es una actividad frecuente en la zona, desde que las vías de acceso son carrozables, situación que benefició sin duda el comercio regional y nacional de maíz.

Comerciantes de otras ciudades:

La apertura de vías carrozables convierte a Pindal en una fuente importante para el aprovisionamiento de maíz, tanto a nivel regional como nacional. Las nuevas vías, que surgieron aproximadamente a finales de los 90, han permitido que los comerciantes hayan optado por comprar el maíz directamente en las unidades productivas obviando la intermediación del comerciante tradicional de Alamor y Pindal. El ingreso de estos comerciantes al mercado de Pindal eliminó la hegemonía de los intermediarios tradicionales en la zona, dado que éstos entran al mercado ofreciendo un mejor precio a los agricultores. Desde la perspectiva de los productores, los comerciantes de otras ciudades han mejorado el panorama económico de los productores locales al extender el mercado, que antes se limitaba al monopolio de los compradores de Pindal⁵². Además, los comerciantes de otras ciudades han impulsado la proliferación de acopiadores en los barrios que tienen la función de reunir maíz en sus localidades para vender a los compradores foráneos, obteniendo una ganancia por esta actividad.

De hecho, el aumento de los precios del maíz y la mejora vial volvieron atractiva esta zona productora de maíz en los años 2000. Con el aumento de la producción y los precios, proliferaron transportistas (que vienen a ser una suerte de intermediarios sin bodega porque comisionan por la compra y venta de maíz) y nuevos comerciantes

⁵² Entrevista a E.O., Productor de El Guando, 9 de mayo de 2010, Pindal.

(extrarregionales), que a su vez tuvieron el efecto de debilitar el monopolio de los comerciantes tradicionales de Pindal y Alamor.

Según la encuesta a productores y comerciantes dentro del marco del proyecto RIMISP-UASB que analiza el caso del maíz amarillo en Pindal, los comerciantes de otras zonas que más ingresan a Pindal provienen de las siguientes ciudades: Balsas, Cuenca, Loja, Ambato, Quito, Huaquillas, Machala, Guayaquil, Piñas, entre otras. De estas ciudades, la ciudad que mantiene mayor flujo comercial con Pindal es Balsas, puesto que la industria avícola de esta ciudad se abastece del maíz de la localidad lojana. A continuación haremos una descripción de lo que ocurre en Balsas para demostrar cómo funciona el nuevo tipo de comerciantes extrarregionales que ingresaron a Pindal en la última década.

Balsas: Antiguo centro cafetalero de la provincia de El Oro que tras la pérdida de competitividad en esta actividad reorienta sus actividades hacia la avicultura hace aproximadamente quince años y, en la actualidad, es la crianza de aves el principal soporte económico de la zona. Actualmente los avicultores han dejado de comprar balanceado y en un afán de reducir sus costos de producción lo fabrican artesanalmente. Sin que existan estadísticas exactas sobre el número de planteles avícolas en la zona debido al dinamismo del negocio, se estima que hay alrededor de 120 pequeños y medianos avicultores. En Balsas se producen aproximadamente 800.000 aves al mes, abasteciendo con esta producción parte del consumo de pollo de las provincias Azuay, Guayas, Loja, Morona Santiago y El Oro. Los avicultores de Balsas señalan que en época de cosecha del maíz de Pindal, todos se aprovisionan en este cantón debido a la cercanía y a la calidad del maíz. Se estima que alrededor de 350 000 quintales de maíz

de la cosecha de Pindal del 2009 sirvieron para suplir las necesidades de balanceado de los avicultores de Balsas⁵³.

En Balsas los avicultores señalaron recurrir a diversas formas de aprovisionamiento de maíz. Ciertos avicultores viajan a Pindal y a los barrios en busca de mejores precios, varios de estos compran directamente a los agricultores que ya conocen o a acopiadores en los barrios que reúnen para ellos las cantidades solicitadas de maíz, como es el caso de la Sociedad Avícola Z.⁵⁴. Algunos avicultores lo compran a transportistas que ingresan a los barrios o que compran a los mismos comerciantes de Pindal y que lo llevan hasta Balsas. También los mismos comerciantes de Pindal llevan maíz en su propio transporte a sus clientes en Balsas. Un caso particular es el de Jorge Ortiz, uno de los intermediarios más grandes de Pindal, quien provee la mayor parte de maíz que demanda Máximo Asanza, el avicultor más grande de Balsas. Esta relación representa alrededor de 120.000 quintales por cosecha, siendo una de las más significativas, dado que implica un proveedor y un comprador solamente.

Las relaciones con los comerciantes de Pindal están basadas en el acceso a mayores volúmenes de maíz y en las facilidades de pago (puesto que las transacciones son a través de depósitos bancarios por motivos de seguridad, con una factura para justificar una futura importación de maíz y a plazos). Estas son condiciones que los productores en las chacras no están en capacidad de ofrecer. En las chacras se compra en efectivo, se paga al instante de la transacción y sin emitir facturas.

⁵³ Entrevista a ROMERO Victor Hugo, Presidente de Asociación de Avicultores de la Provincia de El Oro, 26 de Junio de 2010, Balsas.

⁵⁴ Compran 1280 quintales semanales generalmente en centros de acopio El Higuero, Guayabales, Las Villas, Pindal, Paletillas y Alamor en un camión de 300 quintales 3 veces por semana. Entrevista a U.Z., Balsas, 2 de mayo de 2010.

Como se observa, en Balsas, principal centro avícola de la provincia de El Oro actúan ambos tipos de comerciantes, tanto los tradicionales de Pindal como aquellos de Balsas que acuden a las chacras a comprar el maíz requerido. Existen igualmente transportistas que realizan la intermediación, uniendo a los agricultores y a los avicultores, saltando a los comerciantes tradicionales de Pindal. En la relación comercial del maíz los avicultores tienen la posibilidad de escoger a quién y cómo comprar.

PRONACA:

PRONACA es la mayor empresa agroindustrial del país que promueve la compra directa a agricultores en el país a través de programas de integración de cadenas productivas. Su objetivo es articular la producción agrícola, en este caso de maíz, con la producción pecuaria e industrial y, finalmente, el mercadeo. Los eslabones últimos de la cadena se encuentran bajo la responsabilidad del mismo grupo empresarial, mientras que la agricultura es integrada a la cadena mediante contratos pre-establecidos de compras anuales o mensuales. Este sistema, sin embargo, no tuvo éxito en Pindal.

En estos contratos interactúan tres partes: por un lado los agricultores, por otro una institución financiera y finalmente PRONACA. El Banco otorga un crédito a los agricultores, el mismo que es retenido por PRONACA (quien cumple la función de agente de retención y no de garante). La empresa a su vez le entrega al agricultor el crédito en forma de un paquete tecnológico, que incluye la semilla certificada, los fertilizantes, herbicidas y la asistencia técnica, requerido para el cultivo del maíz con un alto rendimiento. El productor, cancela en forma de maíz el crédito a PRONACA, quien a su vez le reembolsa al Banco el crédito en dinero. Se establece entre PRONACA y los

agricultores un contrato de compraventa a 80 días de la siembra, en donde se evalúa el volumen a cosechar del maíz sembrado. La empresa mantiene un seguimiento hasta el día de entrega del producto con el cual se salda la deuda. El resto de maíz vendido representa las ganancias que los productores perciben.

Esta modalidad de agricultura por contrato integrando a los productores de forma directa a la cadena productiva de aves funciona principalmente en la provincia de Los Ríos mas no en Loja.⁵⁵ A partir del año 2000, la empresa, junto con el Banco de Loja, PREDESUR, el Jefe Político de Pindal de la época, Dalton Valdivieso, y un diputado por la Provincia de Loja, Rafael Dávila, trataron de implementar el mismo sistema de comercialización directa y financiamiento⁵⁶, no obstante, los agricultores en Pindal son renuentes a vender su maíz mediante compras preestablecidas al mismo tiempo que los comerciantes de Pindal se esfuerzan por mantener su porción en el mercado y acceder a la cosecha adaptando sus estrategias. El primer año, que involucró únicamente a 35 agricultores; éstos recibieron el financiamiento, sin embargo, apenas se logró cumplir el 70% de la entrega de maíz pactada.

Si bien, Dalton Valdivieso funge hasta la actualidad como representante en la zona de Banco de Loja que financia la siembra de maíz, y además entrega el paquete tecnológico (tanto de INDIA/PRONACA como de otras empresas agroquímicas) a los consignatarios de los créditos, no se completa la parte comercial del círculo, porque los agricultores cancelan los préstamos en dinero en efectivo y no en maíz, por lo que conservan la libertad de vender el maíz a quienes ellos prefieran.

⁵⁵ Entrevista a VALENZUELA Julio, Gerente de compras agrícolas PRONACA, 19 de julio de 2010, Quito.

⁵⁶ Entrevista a VALDIVIESO Dalton, Desarrollista Banco de Loja, 11 de mayo de 2005, Pindal.

Vender a PRONACA, sin embargo, siempre es una opción que debe ser concretada antes de la cosecha, lo que resulta poco atractivo para los agricultores que apuesta a la venta en las últimas semanas con el la confianza de recibir un mejor precio.

Actualmente, en la zona existen dos contactos para que el campesino venda su maíz a PRONACA. El primero es Dalton Valdivieso y el segundo es la CORPAP. De la producción total de Pindal a través de los dos canales mencionados, PRONACA compra apenas el 10 o 15% de la producción total del Cantón⁵⁷. Lo que PRONACA representa a nivel nacional, no se refleja en Pindal, puesto que esta empresa es el principal comprador de maíz amarillo en el país. PRONACA satisface un 70% de la demanda total de maíz con producción interna importando un 30%, únicamente. Por lo tanto, sus compras en Pindal son, más bien, marginales.

En el 2009 PRONACA compró a CORPAP casi 3000 toneladas y a Dalton Valdivieso alrededor de 400 toneladas⁵⁸. Como vemos, el mayor proveedor de PRONACA en Pindal es la CORPAP que ha venido realizando convenios de venta en los últimos años.

Tabla 8

Ventas de CORPAP a PRONACA

| Año | Convenio con | Volumen | Precio logrado |
|------|--------------|----------|----------------|
| 2007 | PRONACA | 45.000qq | 10,3 USD |
| 2008 | PRONACA | 25.000qq | 14 USD |
| 2009 | PRONACA | 47.000qq | 11,4 USD |

Fuente: CORPAP

⁵⁷ Entrevista a VALENZUELA Julio, Gerente de compras agrícolas PRONACA, 19 de julio de 2010, Quito.

⁵⁸ Id.

PRONACA paga el precio oficial fijado por el Consejo Consultivo del Maíz una vez que el maíz ha llegado a Durán. Como se observa en el cuadro de arriba, en el año 2009 los productores vendieron a 11,40 dólares el quintal, cuando el precio oficial era de 12,60 dólares. A los productores de Pindal se les aplica un descuento de 1 dólar sobre el precio oficial por motivos de transporte y 20 centavos por rubros administrativos. CORPAP explica que de más de 600 socios, apenas 100 vendieron en aquel año a PRONACA⁵⁹. Igualmente, Dalton Valdivieso, descuenta 1,25 dólares del precio oficial a los productores: 1 dólar por el flete, casi 15 centavos por la retención de impuestos y 10 centavos por cargar el maíz. Además, la empresa tiene estándares de calidad rígidos, lo que no ocurre con el resto de compradores. El maíz debe tener un máximo de 13% de humedad y de 1% de impurezas, de lo contrario, el precio será aún menor.

Los productores prefieren no comprometer sus cosechas porque en ciertas semanas, sobre todo al final de la temporada de cosecha, pueden conseguir precios superiores al precio oficial descontado que ofrece PRONACA y esta expectativa es más importante que una estabilidad de precios. Si bien, en ciertos momentos, sobre todo al inicio de la cosecha, pueden percibir precios bajos, por debajo del precio oficial e inclusive inferiores a los costos de producción, la subida en las semanas venideras crea expectativas de variación favorable de precio para los agricultores.

Al contrario de lo que ocurrió en Los Ríos, en Pindal hubo un menor interés por estos convenios de compra, aún cuando vender a PRONACA u otros compradores preestablecidos representa una estabilidad tanto en el tiempo como en el precio. Una de

⁵⁹ Entrevista a CAMPOVERDE Robert, Gerente del centro de negocios campesino CORPAP, 5 de mayo de 2010, Pindal.

las razones es el costo de transporte que debe ser asumido por los productores. Este rubro es menor en Los Ríos debido a la proximidad a Durán. La cercanía de Balsas, donde la producción avícola es muy dinámica, hace que la producción sea absorbida con mayor facilidad por los avicultores de esa localidad, cuyo fin es, al igual que PRONACA, la fabricación de balanceado. El precio de venta del maíz en tiempos de cosecha en Los Ríos influye sobre el precio de venta del quintal en Pindal (dado que la cosecha de invierno va de abril a julio y en Pindal empieza a cosecharse maíz ya a inicios de junio) por lo que los precios tienden a estabilizarse a un nivel similar. Los costos de transporte, por lo tanto, son menores según la cercanía. Es comprensible, en consecuencia, que Balsas se abastezca en Pindal y PRONACA en Ventanas. Sin embargo, la calidad del maíz de Pindal es superior, lo que hace que sea un maíz más cotizado a nivel nacional. PRONACA, no obstante, no compra a comerciantes locales ni tiene intenciones de entrar a los barrios por motivos de volúmenes y tiempo. Lo que esta empresa exige a los productores es que se organicen para que puedan beneficiarse del “privilegio” de vender directamente a los industriales y no a los intermediarios. Sin embargo, esta organización impone infraestructuras de almacenamiento en las que ni PRONACA, el gobierno local de Pindal, el Consejo Provincial o los productores están en capacidad o cuentan con la voluntad de construir. Esta infraestructura, sin embargo, sí existía en Los Ríos y supo ser aprovechada por PRONACA, una vez que se desmonta el sistema de silos de la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización ENAC⁶⁰.

⁶⁰ “La planta de silos en Ventanas (Los Ríos) de la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización en liquidación, ENAC, presta desde esta semana el servicio de recibo, calificación, limpieza, secado y almacenamiento de 30 días de maíz, gracias al apoyo económico de Fenamafz, Pronaca y la Prefectura de Los Ríos para habilitarla y cubrir cuentas atrasadas de luz (\$ 22.000) y meses impagos del personal” Es decir, las plantas de la ENAC fueron alquiladas, entre otros actores, por la empresa PRONACA una vez desmontado el sistema de fomento agrícola del Estado tras las reformas neoliberales.

EL UNIVERSO, *Gremios alquilan dos plantas de la ENAC*, 22 de mayo de 2004.

PRONACA requiere comprar volúmenes de maíz importantes, tal como lo hace en Los Ríos, pero no desea invertir en infraestructura de acopio sino que desea que sea una inversión mancomunada con las contrapartes. “Se habló con el Consejo Provincial, pero muchas cosas quedan en palabras” señala Julio Valenzuela, Gerente de compras agrícolas de PRONACA, quien considera que el hecho de que la CORPAP no cuente con un centro de acopio entorpece la articulación de la cadena productiva maíz/aves.

Comparación de las tres redes de comercialización de Pindal

Si se compara a los tres tipos de compradores de maíz pindaleño, según las categorías que hemos creado para el análisis, se observa que los comerciantes tradicionales de Pindal, que en un inicio monopolizaban el comercio de maíz, en la actualidad conservan la mitad del comercio en la zona. Según la encuesta realizada a los productores, casi un 60% continúa vendiendo a los comerciantes tradicionales, mientras que un poco más del 30% vende a los comerciantes foráneos y menos de un 10% vende a PRONACA⁶¹. El objetivo de este análisis es descubrir cuáles son los posibles motivos por los que los productores optan por una determinada red.

Tanto los comerciantes de Pindal como los comerciantes foráneos ofrecen precios a los productores que fluctúan de acuerdo a la época de cosecha, siendo el precio menor al inicio del tiempo de cosecha y al final de temporada de cosecha el período en el que los precios son más altos. Ambas redes, por lo tanto, son comparables en cuanto a la volatilidad del precio, tomando en cuenta que los comerciantes

⁶¹OSPINA Pablo (coord.), *El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo*. En prensa, 2010.

extrarregionales ofrecen un monto superior por quintal de maíz (un estimado de 20 centavos por quintal)⁶².

Por otro lado, las dos redes están igualmente expuestas a los mismos mercados finales de consumo, más allá de las cadenas de intermediación.

PRONACA, por su parte, ofrece un precio estable oficial que no expone a los productores a las desventajas de una caída o los beneficios de los periodos de alza. Sin embargo, no se puede vender a PRONACA sino mediante un acuerdo previo, lo que pocos agricultores están dispuestos a aceptar. PRONACA es, además, el consumidor final del maíz, puesto que lo transforma en balanceado, en su mayoría para el autoconsumo de sus granjas pecuarias.

Como se dijo antes, entre la primera y la segunda red, los comerciantes extrarregionales pagan un mejor precio; podría, por lo tanto, ser una decisión racional, en el sentido de la búsqueda de una maximización de los beneficios al comprar a los comerciantes extrarregionales. Sabemos que su demanda es igual de constante que la demanda de los comerciantes tradicionales, porque por lo general, como señalamos ya, ambos apuntan al mismo mercado. Por ejemplo, en Balsas, los avicultores compran maíz sea a productores o a intermediarios, durante el mismo período de tiempo. Si los avicultores de Balsas que compran en los barrios de Pindal directamente, pagan más, ¿por qué los productores no venden a éstos compradores mayores volúmenes?

Existen varias hipótesis, y todas éstas pueden ser complementarias. Para empezar, el hecho de que no se venda más maíz amarillo dentro de la segunda red puede responder a la existencia de un número limitado de comerciantes extrarregionales dispuestos a entrar a los barrios. Como se observó en el caso de Balsas (lo cual pudiera repetirse en

⁶² OSPINA Pablo (coord.), *El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo*. En prensa, 2010.

otros casos), ciertos consumidores de maíz prefieren la seguridad de una transacción bancaria, la facturación y los plazos en el pago que se obtienen mediante una compra a intermediarios, quienes, además, están en la capacidad de vender mayores volúmenes, lo que a su vez implica un menor tiempo invertido en la compra. Esto quiere decir que la segunda red puede tener una capacidad de absorción del producto restringida en cuanto al número de consumidores de maíz extrarregionales dispuestos a entrar a los barrios. Se necesitaría, sin embargo, más datos para comprobar esta hipótesis.

Por otro lado, aún habiendo un número grande de compradores de maíz extrarregionales, existen factores que favorecen a los comerciantes tradicionales de Pindal y Alamor al momento de comprar maíz. Primero, se puede considerar al posicionamiento de los comerciantes tradicionales (en el sentido de fenómeno psicológico determinante al momento de elegir) como un factor clave para que los productores opten por vender a éstos preferentemente. Las relaciones sociales dentro de Pindal pueden determinar que las opciones de venta se den dentro de la misma, por una mayor familiaridad entre los agentes económicos.

En un sentido análogo, si bien las relaciones mercantiles son más primarias, en teoría del mercadeo⁶³, ser el primero en llegar a un mercado y posicionarse en éste, asegura la supremacía sobre una eventual competencia posterior. Así, los productores prefieren vender a los comerciantes tradicionales que ya están fuertemente posicionados aún cuando esto represente una desventaja en el precio, lo cual resulta irracional al

⁶³ PEREZ-ACOSTA Andrés, Fenómeno del Posicionamiento Psicológico, Bogotá, 1998.

momento de maximizar beneficios⁶⁴. La ventaja de una serie de redes sociales más amplias no es suficiente argumento para conservar el mercado conforme se pierde el aislamiento de la zona. En este caso no se puede alegar que existe un bombardeo publicitario, como sucedería en mercadeo, para mantener la hegemonía en el mercado, sin embargo, existen otras herramientas que hacen que los comerciantes tradicionales conserven su fuerte presencia.

Primero, se vieron obligados, para mantenerse a flote, a elevar los precios que pagaban en épocas pasadas en las cuales eran los únicos compradores de maíz. Segundo, los comerciantes de Pindal y Alamor pertenecen y reproducen estructuras sociales tradicionales campesinas, manteniendo ciertos privilegios en las relaciones sociales de poder. Este “tipo” de cadena tradicional coincide con un control por parte de pequeños grupos de mestizos pueblerinos típicos en la sierra ecuatoriana (quienes suelen tener las camionetas y ser medianos propietarios agrícolas en el sector).

Existe un posicionamiento de un discurso paternalista en las relaciones productivas tradicionales, lo que se reflejó en muchas de las conversaciones que se mantuvo con los comerciantes de Pindal, quienes se mostraban inconformes con la “deslealtad” de los campesinos y la forma en la que “los de afuera se aprovechan” de la producción que los comerciantes han contribuido a construir.

La mejor época fue cuando no había mucha competencia, ahorita los de afuera se saltan la intermediación. Por eso queremos organizarnos [en contra de los comerciantes de afuera]. Además, nosotros declaramos al SRI y ellos no, ellos deberían comprar en las bodegas⁶⁵.

Los comerciantes que vienen de afuera nos perjudican porque ellos vienen y se llevan producción de gente que nosotros ayudamos⁶⁶.

⁶⁴ El posicionamiento como fenómeno psicológico es una realidad en los mercados si bien no produce decisiones racionales.

⁶⁵ Entrevista a M.M., 11 de mayo de 2010, Pindal.

⁶⁶ Entrevista a F.E., 11 de mayo de 2010, Pindal.

Inclusive, actualmente, nos toca ir a los barrios. Los productores son bien cómodos. Hasta saben decir: “traerá los sacos y vendrá a retirar”⁶⁷.

Como se puede apreciar, los comerciantes tradicionales recuerdan con nostalgia la época en la que ellos tenían la totalidad del mercado y por lo tanto más poder. Asumen que los productores tienen una suerte de obligación moral que los debería ligar comercialmente y su pérdida de una porción del mercado la miran como injusta. En esta percepción, se puede apreciar el fuerte ejercicio de poder que media las relaciones entre los este tipo de comerciantes y los productores de maíz. La presión principal la ejercen a través de los créditos, que es “la ayuda a la producción” de la que hablan los negociantes tradicionales quienes actúan, al mismo tiempo, como prestamistas de urea, de comida, e inclusive, aunque no fue establecido abiertamente sino solo por uno de los comerciantes de Pindal, de dinero. Los términos de saldar los créditos no son claros; algunos hablaron de maíz y otros de dinero en efectivo. Los intereses tampoco se los conoce, sin embargo, un episodio del que se habló reiteradamente era que se establecía una relación entre 1 quintal de urea a cambio de 4 de maíz. A manera de ejemplo, si suponemos un precio de 20 dólares el quintal de urea, aunque el precio es variable, y asumimos un precio medio del quintal de maíz a 11 dólares, 4 quintales de maíz vendría a representar un valor de 44 dólares. El valor a reembolsar sería, por lo tanto, un 120% superior al precio del quintal de urea.

Sin embargo, esta relación paternalista en la que el comerciante tradicional “ayuda a la gentecita”⁶⁸, en realidad implica una explotación a productores que no alcanzan a satisfacer sus necesidades tanto productivas como personales una vez que las rentas de la cosecha han sido mermadas. No obstante, más allá de la necesidad misma de los

⁶⁷ Entrevista a M.M., comerciante de Pindal, 11 de mayo de 2010, Pindal.

⁶⁸ Id.

créditos de urea, comida y dinero, se puede presumir que esta transacción económica está influenciada por la costumbre de los productores de vender su maíz a los comerciantes de Pindal, por las razones simbólicas y sociales antes expuestas. Como señala Pierre Bourdieu, las relaciones económicas están determinadas, tal como todas las prácticas humanas, por el mundo social. Por lo tanto, las decisiones que un agente económico toma, están influenciadas por un *habitus* adquirido del cual generalmente no se tiene conciencia⁶⁹. La primacía en la estructura social tradicional y las redes comunitarias, si bien representan una ventaja para los comerciantes de Pindal y Alamor, no son suficientes para mantener su porción del mercado, por lo que ejercen presiones no solo simbólicas (discurso paternalista de mestizo pueblerino) sino también (créditos) en los productores adaptando sus estrategias de competición con sus amenazas directas en el mercado: los comerciantes extrarregionales y PRONACA.

Los comerciantes extrarregionales, por su parte, para extender su poder de negociación, y por lo tanto sus beneficios al momento de la compra, tratan de diversificar al máximo sus proveedores de maíz tanto en Pindal como en los barrios aledaños aunque esto les represente esfuerzos logísticos mayores. Estos comerciantes mantienen contacto con una variedad de productores en la zona maicera de Loja para poder mejorar sus opciones de compra y no ceder ante presiones de precio.

Como compramos bastante, les decimos a este precio estoy comprando, si quieren nos venden. Tratamos de comprar cantidades similares a todos para no comprometernos mucho con uno solo⁷⁰.

⁶⁹ BOURDIEU Pierre, *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires, 2002, p. 18.

⁷⁰ Entrevista a R.S., Balsas, 2 de julio de 2010.

En Balsas, los avicultores se asocian para la producción en conjunto de su balanceado con el afán de disminuir los costos de producción al realizar compras en volúmenes grandes. Al respecto, Michael E. Porter⁷¹ indica que si los compradores están organizados, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y de mejores servicios. Es por esto que si bien ofrecen precios más altos que los comerciantes de Pindal (alrededor de 20 centavos más por quintal) para poder penetrar en el mercado, no es significativa la diferencia dado que su poder de negociación es alto. Es decir, pagan lo mínimo necesario para ser atractivos como clientes.

En cuanto a la tercera red comercial cuyo destino final es PRONACA, vemos que ha existido un fracaso de ésta en la vinculación al mercado de maíz de Pindal. Esto ha ocurrido debido a que PRONACA no compra al menudeo sino en grandes volúmenes, mediante acuerdos previos a un precio estable y exige estándares de calidad. Se necesitaría más datos empíricos que rastreen la evolución de los precios de maíz en Pindal durante la cosecha para poder establecer si los picos en la línea de precios justifican las ventas a un precio bajo al inicio de la temporada, y así poder comparar los beneficios entre vender a PRONACA al precio oficial y vender a los intermediarios o a los compradores extrarregionales. Esto además, varía según el año, por ejemplo, si existe una sobreoferta de maíz debido a importaciones, el precio de mercado puede caer y el precio oficial puede ser muy ventajoso, pero si existe un déficit en las existencias de maíz, el precio oficial puede no reflejar los precios de mercado sino ser inferior. De cualquier manera, el productor tiende a apostar a las ventas en las últimas semanas porque existe una sensación, que puede ser real o no, de recuperar la inversión; por esto

⁷¹ Ver cinco fuerzas de Porter: PORTER Michael, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press 1980.

prefiere guardar el maíz disponible, siempre y cuando las obligaciones financieras previas y futuras no sean tan apremiantes (cancelar créditos y arrendar tierras). Esto ha llevado a los productores a prevenirse de realizar acuerdos de venta fijos o a incumplirlos. PRONACA señaló que el primer acuerdo de compra, a pesar de ser reducido en cuanto al número de productores participantes, se cumplió apenas en un 75%.

Existe otro ejemplo de acuerdo fracasado que existió entre la CORPAP y la Asociación de Avicultores de Balsas. Un representante de la Asociación señaló que durante los meses de julio y agosto, cuando los precios de mercado estaban por debajo del precio del acuerdo, los productores se ciñeron al convenio, sin embargo, en septiembre, cuando el precio subió por encima del precio fijado para la compra, los productores dejaron de entregar el maíz.

Ellos decían que no tenían más y nada podían hacer, y nos incumplieron. Ellos no pudieron mantener su palabra⁷².

Es claro, que los productores de maíz de Pindal no son favorables a las ventas prefijadas y prefieren los precios libres del mercado. El caso de PRONACA se ve agravado por la distancia entre Pindal y Durán, además de las exigencias en humedad e impurezas. Por esto, PRONACA absorbe menos del 10% de la producción local.

⁷² Entrevista a B. S., Avicultor de Balsas, 30 de junio de 2010, Balsas.

Entidades financieras

Para continuar con la descripción de los actores del clúster de maíz amarillo en Pindal, se hablará de las entidades financieras que dan créditos para la siembra. Estas instituciones forman parte de los servicios que surgen para viabilizar el funcionamiento de la cadena productiva del maíz amarillo.

De acuerdo a la encuesta realizada a productores de Pindal, las principales entidades financieras a las cuales recurrieron los productores en 2009 son el Banco de Fomento, el Banco de Loja, Codesarrollo y Cacpe Macará. CADECOPI⁷³ hace préstamos en una escala muy inferior respecto de las otras entidades financieras. Dentro de la categoría “otros” se encuentran los préstamos informales, los préstamos a familiares y los créditos en los almacenes de insumos.

Tabla 9

Principales entidades financieras en Pindal

| Entidad financiera | Prestamistas |
|--------------------|--------------|
| Banco de Fomento | 26,50% |
| Banco de Loja | 25,64% |
| Codesarrollo | 25,21% |
| Cacpe Macará | 21,37% |
| CADECOPI | 3,85% |
| Otros | 3,42% |

Fuente: Encuesta a productores de maíz. Rimisp-UASB

El Banco Nacional de Fomento entrega los créditos en efectivo, lo cual es atractivo para el agricultor, sin embargo, es más difícil acceder a un préstamo en este banco porque se requiere escrituras. El Banco de Loja y las otras cooperativas realizan

⁷³ Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Pindal fundada en 2006. Imita la forma de trabajo de Banco de Loja.

préstamos con garantía cruzada, es decir, un tipo de garantía en la que terceros agricultores son civilmente responsables por sus préstamos entre sí. Otra característica de la banca privada, es que en su mayoría, en Pindal, trabaja mediante la entrega de un paquete tecnológico de insumos agropecuarios que incluye la semilla, así como los fertilizantes y herbicidas como parte del crédito. El caso más emblemático, no sólo por ser el principal prestamista privado en la zona, sino también por ser el más antiguo, es el del Banco de Loja.

Banco de Fomento

El Banco de Fomento se encuentra presente en Pindal desde el 2008. Tiene distintas líneas de crédito, pero como es de suponer, la mayoría de créditos son agrícolas, en este caso, para la formación de cultivos de ciclo corto, con plazo de un año y sin período de gracia. Estos son quirografarios y van de entre 100 a 2000 dólares. Si acaso se demanda una suma mayor vienen a ser hipotecarios. En 2009 se otorgaron alrededor de 350 créditos de los cuales se destinaron aproximadamente 280 para maíz, 20 para comercio, entre 20 y 30 para ganadería y 1 para maquinaria. La cartera de crédito completa era de 580.000 USD para maíz, 60.000 USD para comercio, 60.000 USD para ganadería y el interés del 5% para personas con un patrimonio menor a 20.000 USD y del 11% para aquellos que tiene una situación patrimonial mayor⁷⁴.

Lo que hace atractivo al crédito del Banco de Fomento son sus tasas de interés menores, el no pedir encaje y el hecho de que no se exige la adquisición de un paquete tecnológico, sino que se lo entrega en efectivo. Sin embargo, la mayor dificultad para acceder a los créditos del Banco Nacional de Fomento es la exigencia de la copia del contrato de arrendamiento inscrito en los Juzgados de Inquilinato y/o título de

⁷⁴ Entrevista a I.C., Banco Nacional de Fomento, 12 de mayo de 2005, Pindal.

propiedad del lugar de la inversión. Como se dijo anteriormente, existe un problema de tenencia de la tierra en Pindal y los contratos de arrendamiento son en su mayoría informales.

Banco de Loja

El programa de financiamiento para la siembra de maíz nace en el año 2000 como iniciativa de Dalton Valdivieso, Jefe político de Pindal en la época, y Rafael Dávila, diputado y actual asambleísta por la provincia de Loja. Ambos articulan un proyecto en el que pretenden financiar la siembra de maíz, elevar la productividad, y viabilizar la comercialización. Se contacta, con estos fines, a PRONACA para la asistencia técnica, la provisión de insumos y la comercialización; también a PREDESUR para que brinde apoyo técnico; y al Banco de Loja, para que financie los créditos.

En un inicio, el proyecto previó que funcione en ambas vías, tanto en la financiera como en la comercial, mediante compras prefijadas, como funcionó en Los Ríos, sin embargo, no hubo éxito. Por otro lado, al empezar el programa se impuso un paquete tecnológico fijo que vendía a los productores los insumos y las semillas de INDIA, empresa que forma parte del grupo PRONACA. Esta entrega de un paquete fijo tuvo que ser modificado, dado que los agricultores no se sentían satisfechos. Como resulta previsible, los campesinos quisieron elegir la cantidad de producto que compran y la empresa a la que le compran. Si bien, se trató de imponer los productos de INDIA, en vista de que la comercialización prefijada no tuvo éxito, tampoco estaban obligados los propulsores del proyecto de financiamiento (Dalton Valdivieso) a ofrecer únicamente insumos de PRONACA. Se presume, por lo tanto, que el centro de este proyecto es el Banco de Loja, que si bien no logró cuajar la iniciativa de comercialización con

PRONACA logró un espacio importante en Pindal como fuente de financiamiento. Dalton Valdivieso y Rafael Dávila promueven la consecución de este proyecto hasta el día de hoy. Dalton Valdivieso, en particular, se puede decir que es una suerte de agencia del Banco de Loja en Pindal, dado que la agencia más cercana se encuentra en Alamor. Para subsistir en el mercado y aumentar la oferta de créditos trabajan con distintas empresas proveedoras de insumos, si bien el impulso a la semilla Pioneer y a los insumos de INDIA sigue siendo muy fuerte.

Al principio solo trabajábamos con PRONACA pero enseguida continuamos con otras porque [los productores] estaban acostumbrados a distintos productos. Estas son: Agripac, Ecuaquímica, Fertisa e Interoc⁷⁵.

La oferta de microcréditos más la adaptación a las necesidades de compra de los productores tuvo éxito porque la cartera de créditos aumentó considerablemente a medida que transcurrió el tiempo.

Tabla 10

Resumen histórico de créditos otorgados por el Banco de Loja para la siembra de maíz en el sur occidente de Loja

| Año | Nº de Agricultores | Nº de hectáreas | Monto financiado |
|---------|--------------------|-----------------|------------------|
| 2002 | 35 | 101 | \$19.392,00 |
| 2004 | 34 | 115 | \$24.265,00 |
| 2005 | 130 | 486 | \$158.587,00 |
| 2006 | 158 | 1037 | \$265.080,00 |
| 2007 | 319 | 2003 | \$551.174,00 |
| 2008 | 951 | 5365 | \$2.271.483,00 |
| 2009 | 409 | 1619 | \$912.628,39 |
| 2010 | 515 | 2058 | \$1.187.688,50 |
| Totales | 2551 | 12784 | \$5.390.297,89 |

Fuente: Dalton Valdivieso, Coordinador.

⁷⁵ Entrevista a VALDIVIESO Dalton, Desarrollista Banco de Loja, 11 de mayo de 2005, Pindal.

El año en el que más créditos se colocaron fue el 2008, no obstante, a partir de éste, se observa un descenso en los mismos, ya que hubo dificultades de reembolso de los préstamos por una mala cosecha. Hacia el 2010, se evidencia ya una recuperación.

El crédito tiene 3 partes. Para el año 2010 se previó entregar 600 dólares por hectárea de maíz, de los cuales 402 dólares estaban destinados para insumos, 150 dólares para mano de obra y 48 dólares para un seguro agrícola y de desgravamen. La aseguradora con la que se trabaja es Seguros Colonial puesto que es la única en el país que cubre a la agricultura. Según los promotores del proyecto, los precios de los insumos para los agricultores son inferiores a los del mercado local porque hay compras en grandes volúmenes y porque se saltan la intermediación comprando directamente a los distribuidores de las empresas.

Al término de los 10 meses cuando el maíz ha sido vendido se debe reembolsar el crédito más los intereses, que son los que la Superintendencia de Bancos señala para microcréditos de este tipo cuya tasa para el 2010 fue del 20,5%. En cuanto a la producción, las personas pueden vender a quienes ellos deseen, pero se les ofrece de forma optativa la venta directa a PRONACA, la cual tiene poca acogida entre los deudores.

El Banco de Loja es un ejemplo de la función de la banca privada en Pindal. Las demás cooperativas trabajan de forma similar.

Proveedores de insumos

En Pindal existen 3 tiendas de insumos agroquímicos que realizan venta libre. Estas tiendas pertenecen a Lenin Ortiz, Alfredo Sánchez y Oswaldo Eras. Además, las instituciones financieras privadas entregan estos insumos como parte de sus créditos. La CORPAP, por su parte, tiene también un centro de venta de insumos para sus socios.

Galo Orellana vecino de la localidad de Alamor, provee de agroquímicos y semillas a las 3 tiendas existentes de Pindal, así como a las entidades financieras que en sus créditos ofrecen paquetes tecnológicos. Galo Orellana es el mayor almacenista de insumos agrícolas siendo el distribuidor oficial de Agripac (empresa de importancia crucial en la región maicera de Loja).

Las tiendas de insumos en Pindal, sirven para abastecer a aquellos agricultores que trabajan sin financiamiento o cuyos préstamos no incluyen un paquete tecnológico (cómo es el caso de los prestamistas del Banco de Fomento). Según el testimonio de uno de los distribuidores de insumos pocos son los campesinos que trabajan con semilla criolla por lo que la venta es importante. Sin embargo, las tiendas de insumos no otorgan créditos a los compradores puesto que no tienen medios para garantizar los pagos. Así, el 80% de los clientes pagan al contado (muchos de los cuales deben financiarse mediante créditos) y apenas un 20% de la cartera de clientes puede llevarse los productos a crédito⁷⁶.

⁷⁶ Entrevista a M. F., Tienda de insumos, 5 de mayo de 2010, Pindal.

Según estudios del MAGAP de los costos de producción tecnificada por hectárea (1064,12 dólares), alrededor de 334 dólares corresponden a insumos agrícolas, rubro que incluye la semilla, fertilizantes y fitosanitarios. Sin embargo, los costos pueden descender de acuerdo a la cantidad que los agricultores consideren necesarios o se permitan invertir.

En la pugna por el mercado de los insumos, Agripac tiene una ventaja en Pindal, dado que es Brasilia la semilla más adaptada y mejor cotizada en la zona. Por esto, la empresa agroquímica puede permitirse imponer insumos junto con la venta de la semilla. En el 2009, Agripac sólo vendía paquetes completos. Por otro lado, INDIA promueve la venta de sus productos a través de los promotores del Banco de Loja, tanto de la semilla como de los insumos.

Síntesis

Pindal solía ser un cantón aislado en la provincia de Loja cuya economía, basada en actividades agropecuarias poco tecnificadas, era principalmente de autosubsistencia. Al cabo de cuatro décadas las relaciones productivas han sido modificadas al punto de constituir un cluster alrededor del monocultivo de maíz amarillo en este sector de la provincia. Ha habido una incorporación paulatina de elementos tecnológicos y logísticos que han modernizado la agricultura en la zona. Hoy se ha reemplazado otros cultivos principalmente por el maíz que viene a ser un cash crop que provee de dinero a los agricultores, quienes con éste, satisfacen sus necesidades básicas en el mercado.

Con la mejora de la vialidad del cantón, la relación con el mercado se intensifica y el cluster puede conformarse al incluir actores extrarregionales que llegan a la zona a

interactuar con los productores y comerciantes de maíz. De hecho, el cluster no se circunscribe a zonas geográficas específicas sino a la interacción con actores capaces de incidir en las relaciones productivas y comerciales así como de facilitar el aprendizaje tecnológico⁷⁷. Es así que PRONACA y los comerciantes extrarregionales vienen a integrar este cluster, controlando una porción del mercado de maíz e introduciendo nuevas dinámicas de comercio anteriormente monopolizado por los comerciantes de Pindal y Alamor.

Además de los comerciantes, existen otros actores como los proveedores de insumos y los financistas que interactúan con los productores en encadenamientos y actividades de soporte. Sin embargo, tanto comerciantes, proveedores de insumos y financistas son quienes obtienen la mayor parte de la renta generada por el trabajo de los productores de maíz. La prueba es la alta demanda de financiamiento (es decir, la incapacidad de los productores de ser solventes) que justamente los demás integrantes del cluster están dispuestos a suplir con intereses altos y paquetes tecnológicos impuestos. Los productores, como vimos, tienen dificultades para cubrir sus necesidades productivas y personales, por lo que se ven obligados al constante y consecutivo endeudamiento. En este caso, tanto los financistas, como los comerciantes y los proveedores de insumos pueden llegar a actuar como prestamistas (formales o informales). Hemos visto que los términos en los que se otorga el financiamiento muchas veces no son claros lo cual complica el análisis, dado que, ni las entidades financieras ni los prestamistas informales explican con claridad la estructura de los

⁷⁷ Michael Porter no pone especial énfasis en la dimensión local de un clúster e inclusive señala que éstos pueden abarcar un territorio nacional. De hecho, lo esencial no es delimitar la región geográfica o discernir claramente las empresas que pertenecen a un determinado clúster. En la práctica, ningún clúster constituye un sistema cerrado, puesto que las empresas, en tanto que unidades independientes suelen tener relaciones con otras empresas dentro y fuera de la localidad, ya que más importante que las clasificaciones es la dinámica de aprendizaje tecnológico. PORTER Michael E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara Editor S.A., 1991.

préstamos. Las primeras son renuentes a hablar del paquete tecnológico que imponen a los productores y los segundos por la naturaleza ilegal de la transacción. Sin embargo, si se compara la estructura del préstamo del Banco de Loja, se advierte que se entregan insumos que corresponden a un monto de 402 dólares, mientras que el MAGAP considera que la suma por concepto de insumos asciende únicamente a 334 dólares. Se puede observar, por lo tanto, ya sea un sobreprecio en los insumos, una venta de agroquímicos innecesarios o la elección de los insumos más altos para la composición de los paquetes que entrega el Banco de Loja.

La falta de libertad al momento de la provisión de insumos químicos que necesitan los agricultores (ya sea impuesta por Agripac aprovechando la popularidad de la semilla Brasilia o por los financistas) es un ejercicio de poder que perjudica la rentabilidad de los productores.

Por otro lado, se citó como un ejemplo de asociatividad la forma en la que la los compradores de Balsas obtienen mejores precios, dado que las compras son realizadas en grandes volúmenes y diversifican sus proveedores de maíz para disminuir el poder de negociación de éstos. En el lado de los productores, sin embargo, no ha habido una organización concreta que permita la venta de grandes volúmenes lo que podría incrementar el poder de negociación de los productores de Pindal.

Actualmente, los productores son vulnerables ante las distintas estrategias que planean los comerciantes en un contexto de pugna por la compra de maíz. Si bien la competencia entre las distintas redes ha generado una cierta ventaja a los productores (aumento de los precios del maíz), ésta los hace más vulnerables frente a supuestas “oportunidades” (ej: créditos) que ofrecen cada uno de los actores del cluster para

incursionar y retener a sus vendedores. Estar en el medio de esta lucha por el mercado de Pindal que resulta ser rentable (excepto para los productores, en especial los más pequeños y los que no poseen tierra) hace que la venta asociativa sea difícil.

El excesivo endeudamiento para cubrir los altos costos de producción impide una capitalización y una mejora de la calidad de vida de los campesinos. Es por esto, que el crecimiento económico (en términos de aumento del consumo per capita y reducción de la pobreza) ha sido menos percibido por los productores y la desigualdad ha aumentado, siendo quienes perciben la ganancia, los demás integrantes del cluster.

El hecho de que la gente haya aumentado su nivel de consumo (ropa, vehículos, electrodomésticos, alimentos no locales, entre otros) no implica que su calidad de vida sea mejor. El aumento del ingreso en la zona y la desigualdad consecuente del proceso concentrador del maíz los hace más dependientes a los insumos químico-técnicos y por lo tanto al endeudamiento. Esto los hace más vulnerables ante el poder de los demás integrantes del cluster.

Conclusiones

El cultivo del maíz amarillo en el Ecuador depende de la protección comercial del Estado para su subsistencia y proliferación. De cambiar las políticas de protección a este producto agrícola en el país, el cultivo del maíz muy probablemente dejaría de ser sostenible económicamente. Las dinámicas analizadas en esta tesis, por lo tanto, no podrían existir sin una intervención estatal en beneficio de la producción de maíz.

El cultivo de maíz en Pindal, si bien ha constituido la base de crecimiento económico en la zona, ha enfrentado dificultades para mejorar las condiciones de vida de los productores, lo cual ocurre debido a la estructura de producción y comercialización: la renta que genera este producto es percibida en su mayoría por los comerciantes, las entidades financieras, los almacenes de insumos y los propietarios de la tierra. De hecho, el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y el aumento de la desigualdad que tuvieron lugar en la zona son congruentes con esta captura asimétrica de las ganancias que el maíz amarillo genera. El “éxito” lo vive fundamentalmente la cabecera cantonal de Pindal. Las dos otras parroquias no presentan cambios positivos [ver anexo].

Los costos de producción, como ocurrió en el año 2009, no llegan a ser cubiertos por la renta que generan los cultivos. Esto hace que ellos dependan del endeudamiento constante, lo que impide que logren capitalizar la ganancia de su actividad y mejorar sus condiciones productivas. Los más vulnerables son los productores más pequeños.

En Pindal existe un conflicto de fuerzas entre dos modelos de comercialización. Uno más tradicional (los comerciantes de Pindal y los extrarregionales) y otro que implica una ligación de pequeños productores a una gran empresa agroindustrial bajo el modelo de los encadenamientos (PRONACA). En teoría, el encadenamiento debería representar una alternativa de rompimiento de las estructuras tradicionales en la que tanto las empresas “ancla” como los pequeños productores se ven involucrados en una relación de mutuo beneficio. La empresa debería asegurar el mercado a los pequeños productores, implantar una transferencia tecnológica, funcionar como garante para las diversas compras que requieren, entre otras muchas actividades. Los pequeños productores se comprometen, por otra parte, a proveer a la industria de su materia prima bajo los estándares de calidad que ésta requiera y mantener acuerdos a largo plazo. Esta relación “simbiótica”, se ve vulnerada en la práctica por muchas razones, siendo los productores los menos beneficiados. Es indispensable, para funcionar como la teoría predice, que los productores cuenten con asociaciones fuertes y, en consecuencia, con un poder de negociación alto. Además, debe haber un aprendizaje tecnológico que genere capacidades permanentes en caso de una ruptura de la relación de encadenamiento.

Este encadenamiento que PRONACA trató de generar en Pindal no tuvo éxito porque el aprendizaje tecnológico ocurrió antes de su presencia en la zona. El afianzamiento de la relación con PRONACA no se veía justificado más allá de los créditos que ofrecía a través del Banco de Loja (que si eran una innovación), los cuales fueron recibidos por los productores como un servicio no vinculante comercialmente. El compromiso previo y el precio fijo no generan confianza en los productores que no ven la necesidad de garantizarse un mercado estable. Asimismo, como pequeños

productores, no les es fácil cumplir con los estándares de calidad que la industria requiere.

El afán del “fortalecimiento” de los pequeños productores de PRONACA no va más allá de su necesidad de proveerse de compras locales para acceder a los cupos de importación. La empresa, no ofrece ventajas aparte del compromiso de compra a un precio oficial descontado. Si su interés fuera “ayudar” al productor y hacer que el país sea sustentable en la producción de maíz, podría gestionar la adquisición de tierras propias en lugar de financiar el arriendo de las mismas. Esto podría también ser gestión de una asociación de productores, del gobierno local o nacional.

Para no perder su mercado, los comerciantes tradicionales han elevado los precios de compra y usan otras estrategias para ser atractivos frente a los productores, tanto para impedir la vinculación entre PRONACA y la CORPAP así como para disminuir la fuerza de los comerciantes extrarregionales. Se esfuerzan por mantener la estructura tradicional de comercialización. Asimismo, los otros actores del cluster que en los últimos años se han multiplicado, soportan el proceso productivo tecnificado obteniendo también su parte importante de ganancia.

Si bien durante la tesis no se realizó un análisis de sustentabilidad ambiental, durante el trabajo de campo se observó que los campesinos a parte de ser vulnerables económicamente debido a su dependencia a insumos agroquímicos para la producción de maíz son testigos de un desgaste de la tierra por lo que, a medida que pasa el tiempo, deben recurrir a mayor tecnología para mantener la productividad. Pierden así, cada vez más su autonomía productiva, al estar necesaria y progresivamente ligados a los agroquímicos y a la volatilidad del mercado.

Después de haber analizado la experiencia del maíz amarillo en Pindal, es claro que reúne las condiciones de un cluster tal como lo planteó Alfred Marshall. Hubo un conocimiento que se desbordó en la zona y permitió la especialización en una actividad concreta en toda el área geográfica (el cultivo de maíz). Esto, a su vez generó industrias de soporte (crediticias, de insumos, transporte, etc.), que brindan insumos y servicios especializados. La especialización permitió generar una mano de obra calificada y que maneja los conceptos técnicos para hacer más productiva la actividad. Sobre el trabajo de éstos agricultores, con el apoyo de las industrias de soporte, se consiguió una generación de externalidades positivas que facilitaron el crecimiento económico de la zona.

Por otro lado, Hirschman y Porter señalaban que los encadenamientos, en el sentido de cooperación entre empresas, generan mayores niveles de riqueza y eficiencia del sistema productivo. Los avicultores de Balsas y PRONACA han tratado de aprovisionarse directamente con los productores para obtener mejores precios de compra. Esto ha traído un impacto positivo tanto en la reducción de los precios de compra para las empresas como en un aumento del precio de compra para los agricultores. Sin embargo, no se ha logrado romper la cadena tradicional de comercialización que es la que actualmente domina la mayoría del mercado. No obstante, esta no hace ineficiente al sistema productivo que actualmente, con obstáculos para los productores, funciona de todas maneras. Es decir, si se rompiera definitivamente la cadena tradicional de comercialización no habría una mejora significativa en las condiciones de producción y los niveles de vida de los agricultores.

Dentro del sistema, tal como esta, todos los actores del cluster, en mayor o menor medida, obtienen ganancias y han sido objeto de una mejora en sus ingresos.

En este sentido, la promoción de encadenamientos como estrategia de desarrollo no es una falla sino que se debe identificar claramente los sectores y las industrias en las que se hacen las intervenciones, con el fin de que, como en este caso, no exista una apropiación casi total de la renta que generan los productores. Los encadenamientos, además de estar protagonizados por productores compactados en fuertes asociaciones, deben ser acompañados por actores estatales y de la sociedad civil, para resguardar los derechos de los más vulnerables. Además, los encadenamientos productivos representan una opción de inserción en mercados mayores, no obstante, estos deberían tener un carácter temporal, dado que el objetivo de los productores es su fortalecimiento, al punto de generar capacidades de inserción propias en los mercados, sin tener que pasar a través de las grandes empresas, es decir, alcanzar una sostenibilidad autónoma.

Lo que Blanca Rubio sostiene, es decir, que los pequeños productores en lugar de beneficiarse de los encadenamientos se ven perjudicados se cumple en muchos casos. Sin embargo, catalogar a la metodología de cadena de valor para el desarrollo como algo negativo es, desde mi punto de vista, equivocado. El error reside en la forma de estructuración del cluster. Mientras más asimétricas son las relaciones de poder entre las empresas ancla y los pequeños productores, menos redistributivas serán las experiencias.

Lo positivo o negativo en este caso, esta siendo medido únicamente en términos de crecimiento económico y reducción de la pobreza. La desestructuración familiar tradicional, la pérdida de la autonomía en el proceso productivo, los daños en la salud y

el daño ambiental son parámetros que vienen a complejizar el análisis del “éxito” de las experiencias de encadenamiento. Por esto, a lo largo de la tesis, me he remitido principalmente a variables como la redistribución y la disminución de la pobreza.

Sin embargo, resumiendo, se puede decir que la formación del cluster en Pindal ha generado una disminución de la pobreza de la zona general, una generación de riqueza poco redistributiva, una pérdida de la autonomía en el proceso productivo y un desgaste de los suelos. El éxito en este caso es relativo. El sistema productivo requiere mejoras en cuanto a asociatividad, acceso a la tierra, términos de los créditos, mejores prácticas ambientales, entre muchas otras.

Algunas opciones ya están siendo experimentadas en Pindal, las cuales incluyen el retorno a la semilla reciclada o criolla para reducir la dependencia al paquete tecnológico, así como una diversificación productiva. Opciones similares deberían continuar explorándose y replicándose. Asimismo, se requiere una intervención estatal en las estructuras de tenencia de la tierra que trae problemas subyacentes, como los elevados costos de financiamiento y por lo tanto, una profundización de la dependencia del campesino ante los actores más fuertes del cluster.

Bibliografía

ALCALDÍA DE PINDAL, Plan de desarrollo general cantonal de Pindal 2009-2014.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, La economía ecuatoriana en 1995: nuevos esfuerzos por la estabilización, Memoria institucional, 1995, Quito.

BASCO Carlos et al, La nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill), Cepal 2003.

BOURDIEU Pierre, Las estructuras sociales de la economía, Manantial, Buenos Aires, 2002, p. 18.

BRAVO Ana Lucía, El maíz en el Ecuador, Grupo N. 22/23, Grupo semillas, 2005.

CAMPANA Florencia, Explotación campesina y formas de agricultura de contrato: la producción del maíz. En: RUBIO Blanca, Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador, Heifer International / Semillas (Estudios Agrarios 2008) / Ediciones La Tierra.

CARDENAS Ángel, Costos de producción de maíz duro, Área de desarrollo Cantón Celica, 2010.

CHEHAB Carol, Análisis de la encuesta de superficie y producción de maíz en Loja, 2009.

DOWNING Jeanne, et. al., Globalization and the Small Firm: A Value Chain Approach to Economic Growth and Poverty Reduction, ACIDI/VOCA y USAID, 2006.

ECUADORINMEDIATO, Oposición y agricultores inculpan a Walter Poveda de importar maíz en tiempo de cosecha, 14 de julio de 2009.

ESTAY Jaime, América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas. En: Estay Jaime (compilador), La economía mundial y América Latina; Buenos Aires, CLACSO, 2005.

EXPRESO, La importación de maíz en exceso perjudicó al agricultor, 15 de julio de 2009.

IZASA Jairo, Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales, Proyecto Metodologías para la caracterización de cadenas productivas, Universidad Externado de Colombia.

LARREA Carlos et al, Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006). En: OSPINA Pablo (coord.), El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo. En prensa, 2010.

LARREA Carlos, Dolarización y desarrollo humano en Ecuador, en ICONOS No.19, Flacso- Ecuador, Quito, 2004.

LEON Xavier y YUMBLA María Rosa, El agronegocio en Ecuador: el caso de la cadena del maíz y la empresa Pronaca, IICD, Misereor, Entre Pueblos y Acción Ecológica, Quito 2010.

MAGAP, Encuesta de superficie y producción de maíz en Loja, 2009.

MARSHALL Alfred, Principio de Economía, Fundación ICO, Madrid, 2005.

MAYER Jörg, The growing interdependence between financial and commodity markets, UNCTAD, 2009.

NCI, Informe de Cobertura, documento no publicado, 2010.

NUÑEZ DEL PRADO José, ROMAY HOCHKOFLEER Marco Antonio, Tratado de libre comercio Bolivia-Estados Unidos: dos miradas del impacto en el agro campesino indígena, CIPCA La Paz 2005.

OSPINA Pablo (coord.), El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo. En prensa, 2010.

PEREZ-ACOSTA Andrés, Fenómeno del Posicionamiento Psicológico, Bogotá, 1998.

PORTER Michael, Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, Free Press 1980.

PORTER Michael, La ventaja competitiva de las naciones, Javier Vergara (ed.), Buenos Aires, 1990.

REBOSIO Guillermo, MACEDO Miguel, Impacto de la eliminación del Sistema Peruano de Franja de Precios y sus opciones de políticas para compensar sus efectos en el sector agrario, Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Mayo 2006.

RUBIO Blanca, Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador, Heifer International / Semillas (Estudios Agrarios 2008) / Ediciones La Tierra.

SNV, Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal- Loja, 2006.

Anexos

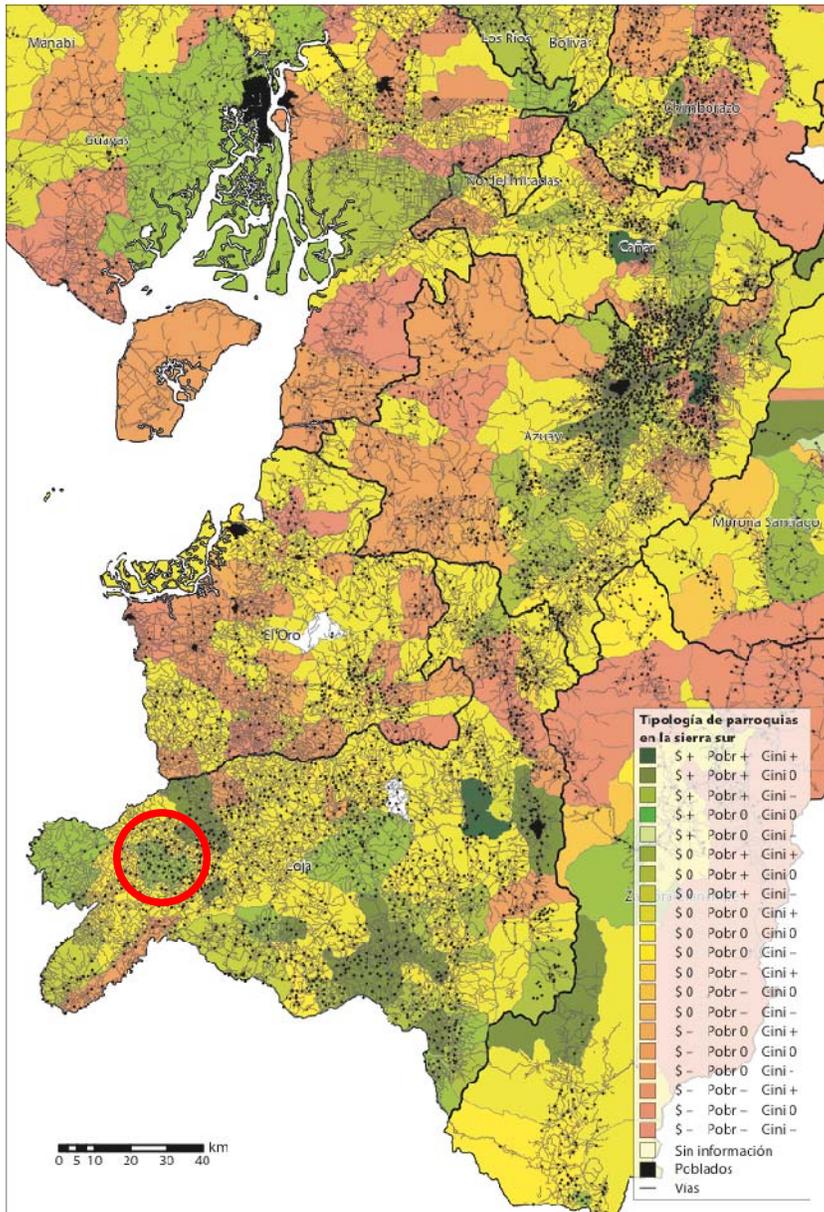
Parroquias con evolución positiva en Loja

| CAMBIOS | LOJA | POBLACIÓN PAÍS | PARROQUIAS PAÍS |
|---|-------------------------------|----------------|-----------------|
| Aumento del consumo, reducción de pobreza y desigualdad | Catamayo | 1,6% | 0,8% |
| Aumento del consumo, reducción de la pobreza y ausencia de cambio positivo en desigualdad | Cariamanga y Alamor | 24.7% | 5,4% |
| Aumento del consumo, reducción de la pobreza y deterioro en desigualdad | Catacocha, Pindal y Cazaderos | 21.1% | 4,5% |

Nota: El resto de parroquias de Loja carece de cambios positivos significativos.

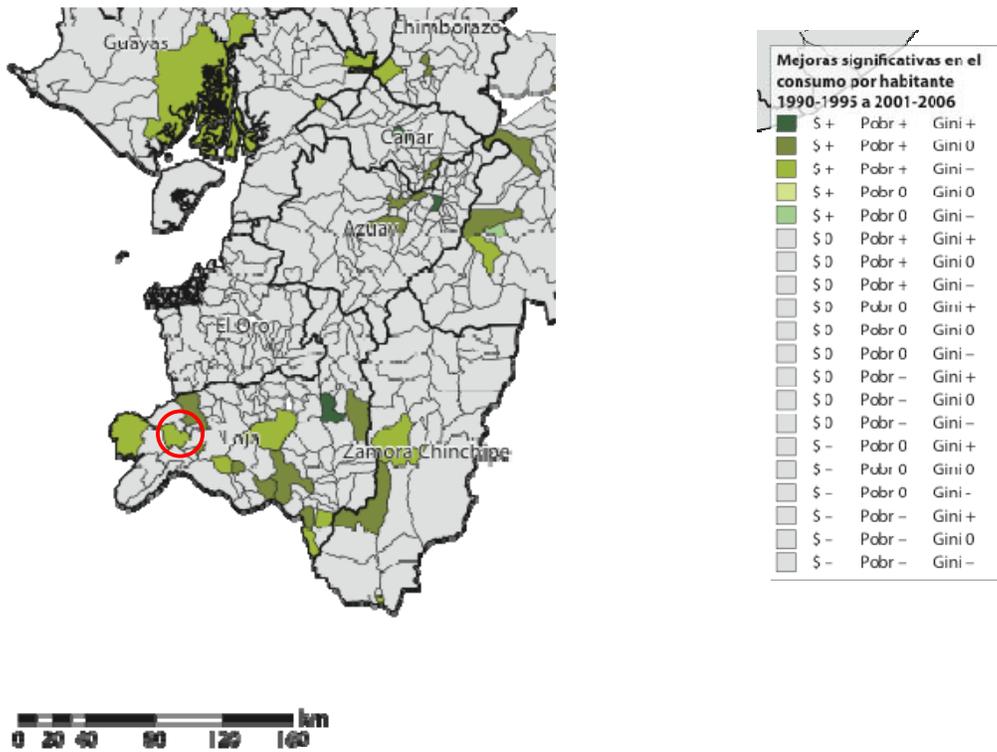
LARREA Carlos et al, Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006). En: OSPINA Pablo (coord.), El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo. En prensa. 2010.

Tipología de parroquias en la sierra sur



LARREA Carlos et al, Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006). En: OSPINA Pablo (coord.), El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo. En prensa. 2010.

Mejoras en el consumo por habitante



LARREA Carlos et al, Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006). En: OSPINA Pablo (coord.), El territorio de los caminos bifurcados. Tungurahua, economía, territorio y desarrollo. En prensa, 2010.

Encuesta a productores de maíz amarillo

Buenos días, como usted tal vez sabe, la Universidad Nacional de Loja está realizando una investigación sobre la producción y comercialización del maíz amarillo. La información es estrictamente confidencial y tiene carácter estadístico. La encuesta dura máx. 10 minutos.

| | | 17 | NO | | | |
|---|--|--|---|--------------------------|----------------------|---------------------|
| 1 | ¿Dónde vendió usted el maíz amarillo el año pasado? (posible múltiples respuestas) | 1 En su finca 2 En una bodega 3 En un centro de acopio 4 Otro, ¿cuál? _____ | | | | |
| | 2 | ¿La tierra en la que cultivó el maíz amarillo en la última cosecha del 2009, es | 1 Arrendada? 2 Propia? 3 Ambos? | | | |
| 3 | ¿Sumando lo arrendado y lo propio, qué SUPERFICIE de maíz amarillo cosechó? | 1 Cantidad _____ (por ejemplo: 12) 2 Unidad _____ (por ejemplo: HAS) | | | | |
| 4 | Podría decirnos aproximadamente cuánto maíz amarillo produjo en la última cosecha del 2009? | 1 Cantidad _____ (por ejemplo: 12) 2 Unidad _____ (por ejemplo: QUINTALES) | | | | |
| 5 | ¿Cuáles su ocupación PRINCIPAL? | 1 Agricultor(a) 2 Otra ¿cuál? _____ | | | | |
| 6 | ¿Usted recibió crédito para sembrar, cultivar o cosechar el maíz amarillo el año pasado? | 1 Sí >> pasar a P. 7 2 No >> pasar a P. 8 | | | | |
| 7 | ¿De quién recibió el crédito? | 1 Un banco, ¿cuál? _____ 2 Cooperativa o caja, ¿cuál? _____ 3 Un (a) comerciante de maíz, ¿de dónde? _____ 4 Otro, ¿cuál? _____ | | | | |
| 8 | ¿Cómo se llama el barrio en el que usted reside? | _____ (p.e. La Esperancita) | | | | |
| 9 | Sexo | 1 Mujer 2 Hombre | | | | |
| 10 | ¿Usted perteneció durante el año pasado a alguna organización de productores o comercializadores de maíz amarillo? | 1 Sí, ¿cuál? _____ 2 No | | | | |
| En la siguiente sección me gustaría preguntarle sobre la tecnología que usó en el maíz el año pasado | | | | | | |
| 11 | Insumo | A. Qué usó? | B. ¿A quién compró el/la ? * | C. ¿Dónde compró? | D. ¿Cantidad? | |
| | 1 | Semilla 1 (variedad) | | | | |
| | 2 | Semilla 2 (variedad) | | | | |
| | 3 | Curación para la semilla | | | | |
| | 4 | Herbicida 1 (matamaleza) | | | | |
| | 5 | Herbicida 2 (matamaleza) | | | | |
| | 6 | Herbicida 3 (matamaleza) | | | | |
| | 7 | Fertilizante 1 | | | | |
| | 8 | Fertilizante 2 | | | | |
| | 9 | Insecticida 1 | | | | |
| | 10 | Insecticida 2 | | | | |
| | 11 | Insecticida 3 | | | | |
| | 12 | Otro insumo 1 | | | | |
| | 13 | Otro insumo 2 | | | | |
| 12 | ¿Podría decirnos a qué comerciantes vendió su maíz amarillo de la cosecha del año pasado? | | | | | |
| | | A. Nombre y apellido/Apodo/Organización ** | B. ¿De dónde es? | C. Teléfono | D. Quintales | E. Precio \$ |
| | 1 | Comerciante 1 | | | | |
| | 2 | Comerciante 2 | | | | |
| | 3 | Comerciante 3 | | | | |
| 4 | Comerciante 4 | | | | | |
| 13 | ¿Cómo se llama usted? | | 16 Notas | | | |
| | 1 | Nombre | | | | |
| | 2 | Apellido 1 | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------------------|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|
| | 3 | Teléfono | | | | | | | | | |
| 14 | Encuestador(a) | | | | | | | | | | |
| 15 | Día | 1 | Lun | 2 | Mar | 3 | Mie | 4 | Jue | 5 | Vie |

Encuesta a comerciantes de maíz amarillo

Buenos días, como usted tal vez sabe, la Universidad Nacional de Loja está realizando una investigación sobre la producción y comercialización del maíz amarillo. El motivo de esta entrevista es complementar el estudio, pues algunos productores entrevistados le mencionaron a usted como su cliente y quisiéramos saber algunas cosas para determinar cual es el destino final del maíz amarillo. Esta información es estrictamente confidencial y tiene carácter estadístico. La encuesta dura máx. 5 minutos.

| | | 12 | NO | | | |
|---|--|--|------------------|-------------|--------------|----------------|
| 1 | Podría decirnos a cuántos PRODUCTORES APROXIMADAMENTE compró el maíz amarillo en la última cosecha 2009? | Productores _____ | | | | |
| 2 | En total, cuál fue la cantidad APROXIMADA de maíz amarillo que usted compró en la última cosecha 2009? | 1 Cantidad _____(p.e. 50) 2 Unidad _____(p.e. SACOS, QUINTALES) | | | | |
| 3 | Sexo del entrevistado | 1 Mujer 2 Hombre | | | | |
| 4 | Pueblo donde se encuentra la bodega, tienda del comerciante | _____(p.e. PINDAL) | | | | |
| 5 | ¿COMPRÓ el maíz en la última cosecha 2009 a otros COMERCIANTES? | 1 Sí >> pasar a P. 6 2 No >> pasar a P. 7 | | | | |
| ¿Cuáles? | | | | | | |
| | | A. Nombre y apellido/Apodo/Organización * | B. ¿De dónde es? | C. Teléfono | D. Quintales | E. Precio (\$) |
| 6 | 1 | Vendedor 1 | | | | |
| | 2 | Vendedor 2 | | | | |
| | 3 | Vendedor 3 | | | | |
| | 4 | Vendedor 4 | | | | |
| | 5 | Vendedor 5 | | | | |
| | 6 | Vendedor 6 | | | | |
| ¿Podría decirnos a quién VENDIÓ el maíz amarillo en la última cosecha 2009? | | | | | | |
| | | A. Nombre y apellido/Apodo/Organización ** | B. ¿De dónde es? | C. Teléfono | D. Quintales | E. Precio (\$) |
| 7 | 1 | Comprador 1 | | | | |
| | 2 | Comprador 2 | | | | |
| | 3 | Comprador 3 | | | | |
| | 4 | Comprador 4 | | | | |
| | 5 | Comprador 5 | | | | |
| | 6 | Comprador 6 | | | | |
| 8 | | ¿Cómo se llama usted? | | 11 Notas | | |
| 1 | Nombre | | | | | |
| 2 | Apellido 1 | | | | | |
| 3 | Apellido 2 | | | | | |
| 4 | Teléfono | | | | | |
| 9 | Encuestador(a) | | | | | |
| 10 | Día | 1 Lun | 2 Mar | 3 Mie | 4 Jue | 5 Vie |

* VO = Vendedor ocasional ** CO = Comprador ocasional

Encuestas realizadas en mayo del 2010 por parte del equipo de investigación Rimisp-UASB

