



PROCESOS DE COMERCIALIZACION
AGRARIA Y ESTRUCTURA REGIONAL
DE CLASES EN ECUADOR.



FLACSO
FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

Documento de Trabajo
No. 3, Quito, mayo, 1982

Oswaldo Barsky *
Eugenio Díaz Bonilla **

PROCESOS DE COMERCIALIZACION
AGRARIA Y ESTRUCTURA REGIONAL
DE CLASES EN ECUADOR.

* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

** Organización de Estados Americanos (OEA), Ecuador

I N D I C E

	<u>Página</u>
<u>PRIMERA SECCION</u>	3
INTRODUCCION	3
<u>SEGUNDA SECCION</u>	6
<u>LA COMERCIALIZACION DE CAFE EN UNA ZONA DE COLONIZACION</u>	6
LA REGION	
LA ESTRUCTURA SOCIAL EN LA ESFERA DE LA PRODUCCION	8
Productores familiares, pequeños y medianos	8
Productores empresariales	11
Población asalariada	12
Las articulaciones entre los sujetos sociales en la esfera de la producción	13
LA ESTRUCTURA SOCIAL EN LA ESFERA DE LA CIRCULACION	14
EL PROCESO DE COMERCIALIZACION COMO ARTICULACION ENTRE SUJETOS SOCIALES DE LA ESFERA DE LA PRODUCCION Y DE LA CIRCULACION	16
Primer nivel del Canal	17
Segundo nivel del Canal	23
Tercer nivel del Canal	25
EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN SU CONJUNTO	27
<u>TERCERA SECCION</u>	
<u>LA COMERCIALIZACION DE PAPAS EN UNA ZONA DE LA SIERRA ECUATORIANA</u>	29
EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION NACIONAL DE PAPAS	30
LA COMERCIALIZACION DE PAPAS EN EL SUR DEL CALLEJON INTERANDINO	32
LA REGION	32

Página

LA ESTRUCTURA SOCIAL	33
LA PRODUCCION DE PAPAS	37
EL PROCESO DE COMERCIALIZACION REGIONAL DE PAPAS	39
INTRODUCCION	39
SUJETOS SOCIALES PARTICIPANTES	40
Productores	40
Productores-comerciantes	42
Comerciantes mayoristas	43
Minoristas	44
CANALES DE COMERCIALIZACION	44
CARACTERISTICAS DE LOS MERCADOS	47
Feria de El Tambo	47
Feria de Cañar	48
Mercados de Cuenca	48
CARACTERISTICAS DEL INGRESO DE PAPAS A LA CIUDAD DE CUENCA	49
CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA REGIONAL	53
OSCILACIONES ESTACIONALES DE LOS PRECIOS	53
EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN SU CONJUNTO	55
<u>CUARTA SECCION</u>	
<u>ALGUNAS REFLEXIONES FINALES ACERCA DE LOS PROCESOS DE CIRCULACION Y LAS ESTRUCTURAS DE CLASES REGIONA-</u> <u>LES</u>	58
LA ESFERA DE LA CIRCULACION	58
LOS PROCESOS DE PRODUCCION-CIRCULACION Y LA ESTRU- CTURA DE CLASES REGIONAL	62
ALGUNOS COMENTARIOS FINALES	67
BIBLIOGRAFIA CITADA	68

INTRODUCCION (*)

El problema de las estructuras sociales o del sistema de clases sociales ha sido abordado por lo general desde la perspectiva del proceso de producción, y con la perspectiva de tipo nacional. Sin embargo en tanto se pretenda perfilar de manera más detallada este sistema social, por ejemplo, intentando preguntarlos acerca de la estructura de clases en una región determinada, empezamos a requerir de otras variables que le otorguen a nuestro análisis un referente histórico, estructural, sectorial geográfico, etc., más específico. En este sentido el análisis del proceso de circulación, vinculado a ciertos productos determinados (sobre los que se puede asentar una parte de la estructura productiva regional), con los sujetos sociales actuales en dicho proceso, y considerando la característica que éste tiene de funcionar como un elemento de articulación de la región con el resto del país o del mundo, parecería ser aspectos que pueden aportar elementos para colocar en términos menos abstractos el tema de las estructuras de clases agrarias. Esta afirmación no debe entenderse en el sentido de que se esté proponiendo algún orden de causalidad ni preeminencia, que vaya del sistema de circulación hacia el proceso productivo, sino simplemente se procura señalar el papel que puede jugar la circulación como uno de los mecanismos de articulación entre distintas estructuras sociales, a nivel regional, nacional e internacional. Por otra parte los sujetos actuantes en el proceso

(*) El presente artículo se basa en los estudios realizados por Eugenio Díaz Bonilla y Osvaldo Barsky en el área del Proyecto de Desarrollo Rural Integral Quinindé-Malimpia-Nueva Jerusalmen, en la provincia de Esmeraldas, en los meses de enero y febrero de 1978, y por Osvaldo Barsky en el área del Proyecto Cañar, en la provincia de este nombre en el mes de marzo de 1978. Dichos estudios giraron, el primero, alrededor de la comercialización del café, y el segundo alrededor del proceso de comercialización de papas. Véase: Barsky O. y Díaz Bonilla E. "Estudio de mercados y de los sistemas de comercialización Proyecto Quinindé-Malimpia-Nueva Jerusalmen", OEA, Ecuador, 1978 y Barsky O.: "Estudios de mercados y de los sistemas de comercialización en la región. Programa de Desarrollo Rural Urbano Integrado, Area Básica de Cañar-Suscal-Shud". OEA, Ecuador, 1978.

de circulación, en tanto que éste no puede entenderse como una articulación abstracta entre procesos productivos de diferentes niveles, usualmente juegan un papel dentro de la estructura social agraria que puede ser de interés analizar.

Sobre la base de estas premisas el trabajo intenta describir los mecanismos específicos que se desarrollan a nivel de la esfera de la circulación, en dos zonas de claras diferencias ecológicas, productivas y sociales. Colonos de reciente asentamiento, en una zona tropical de acceso abierto a tierras, organizando su actividad productiva alrededor de productos de explotación, contrastan nítidamente con campesinos serranos de milenario origen, con escasa disponibilidad de tierras, y con producciones dirigidas al mercado interno. En estas situaciones, el proceso de comercialización, que supone el desarrollo de canales de circulación, ubicación de espacios físicos que se constituyen en ferias y mercados, el surgimiento de ciertos tipos de agentes sociales en la esfera de la circulación, la construcción de sistemas de precios y de reparto de excedentes entre estos agentes y los de la producción, muestra también aspectos centrales distintos en ambos casos. El análisis del proceso de circulación intenta aportar, desde un ángulo no usual, a la discusión de algunos elementos de la estructura de clases agrarias (en general) en ambas regiones.

Para el desarrollo de esta descripción, se analiza para ambas zonas el tipo de región en que se desarrollan los procesos, tratando de explicar fundamentalmente los más recientes que han conformado cierto tipo de estructura productiva, y particularmente, cierto tipo de productores vinculados a las producciones estudiadas. A partir de ellos, se especifica la relación entre estos sujetos y sus formas de organización productiva con el desarrollo de las producciones de café y papa respectivamente, intentando mostrar el tipo de procesos que viabilizaron estos productos. Luego se presentan los tipos de sujetos sociales que han asumido los procesos de comercialización, los mecanismos de mercado contruidos y de reparto de excedentes entre los distintos sujetos analizados.

Es importante señalar que en la descripción de los casos, además de estos niveles comunes, se privilegian aspectos que guardan relación con la diversidad de las situaciones. Ello explica sesgos metodológicos en las investigaciones realizadas que se reflejan en la propia presentación de los casos. En el estudio sobre la comercialización del café, a partir de la existencia básica de un canal de circulación del producto, que hace confluir el mismo de los productores a un núcleo reducido de exportadores, el análisis está centrado en como se estructura dicho canal, y como se realizan los procesos en diversos puntos del mismo. En el estudio de comercialización de papas nos encontramos con diversos canales paralelos. Además del análisis de los mismos, cobran relevancia en este caso dos elementos, por una parte, una presentación del proceso de comercialización nacional del producto por su incidencia directa en el proceso de comercialización regional, por la otra, una descripción del funcionamiento de las ferias y mercados del producto, elemento como se verá, casi inexistente en términos físicos, en el proceso de comercialización de café.

Realizada la presentación de ambos casos, el artículo se propone explicar a partir de los elementos mostrados, como las características regionales y sociales diferenciales planteadas, han determinado la construcción de sistemas y agentes comercializadores nítidamente distintos. Al mismo tiempo, intenta analizar las consecuencias que dicha estructura de circulación ha tenido sobre los productores. Para ello, se realiza un análisis comparativo de las dimensiones más relevantes en esta dirección.

El trabajo se presenta organizado de la siguiente forma. la sección segunda, que sigue a esta introducción, presenta el caso de comercialización de café en la zona de Quinindé; la sección tercera muestra el caso de comercialización de papas en la zona de Cañar; la cuarta sección presenta un análisis comparativo de ambas situaciones.

SEGUNDA SECCION

LA COMERCIALIZACIÓN DE CAFE EN UNA ZONA DE COLONIZACION

LA REGION

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

Se trata de un área de colonización que comenzó a estructurarse como tal a partir de la terminación de la carretera Santo Domingo-Esmeraldas, a mediados de la década del 60. Sobre esa carretera (que continúa siendo la principal vía del sector y la única asfaltada) se ubica la capital cantonal, Quinindé, principal centro poblado de la zona con alrededor de 7.000 habitantes (1978). La población total del área alcanzaba a 25.000 habitantes en la misma época.

Es un área de bosque húmedo tropical con temperaturas medias anuales cercanas a los 25°C y precipitaciones de alrededor de los 2.400 m.m. anuales; su altitud va de 200 a 400 m.s.n.m.

Uno de los principales rasgos poblacionales es su rápido crecimiento demográfico, de algo más del 9% anual, resultado básicamente de la inmigración proveniente desde otras provincias, hacia las tierras de buena calidad del área, conformando un dinámico proceso de colonización espontánea de las zonas aún desocupadas.

Casi el 70% de la población es rural, dedicada a la producción agropecuaria y forestal, y el resto se encuentra localizada en la cabecera cantonal, que a su vez, también presenta fuertes rasgos rurales. Los niveles de ocupación son relativamente altos, lo que aparece como carac

terístico de una zona de frontera agrícola en crecimiento altamente dinámico. Esta escasez relativa de mano de obra, es resultado de la oportunidad, no existente en otras zonas, de convertirse directamente en agricultor y que lleva a que los jornales pagados en la zona superen claramente a los del callejón interandino e incluso a los de otros lugares de la costa.

Los indicadores de educación y salud muestran carencias en la cobertura y calidad de los servicios e infraestructura, así como en la situación de la población del área. También es deficitaria la red de caminos vecinales, siendo reducido el porcentaje que es utilizable todo el año. Una parte de las comunicaciones sigue realizándose por río. La población se encuentra mayormente localizada directamente en el área rural o en pequeños asentamientos dispersos y el resto está ubicada principalmente en la capital cantonal

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

La situación actual del área debe ser interpretada a la luz de varios procesos que se dieron en la misma los que contribuyeron a definir el estado actual de la región y, a la vez, señalan las posibles tendencias de evolución futura. El antecedente histórico más inmediato fue el proceso ligado al auge y crisis de la producción del banano, que corresponde al período inmediatamente anterior a las circunstancias puntualizadas a continuación. Posteriormente se han dado dos procesos distintos: uno más ligado a formas de producción familiares como es el caso del flujo de colonización hacia la zona que viene desarrollándose desde hace alrededor de 15 a 20 años; el otro está vinculado a formas empresa

riales relacionadas con el recurso forestal, con la implantación del cultivo de palma africana en el área y con el desarrollo de la ganadería, en fincas empresariales. Por último debe remarcarse que lo antedicho sucede en un área en la que debe computarse la presencia de asentamientos de grupos de población esmeraldeña nativa y de la comunidad Cayapa, instalados en la zona antes de que tuviesen lugar los procesos indicados. A continuación se procura analizar con más detalle la estructuración social del área, distinguiendo los diferentes tipos de sujetos sociales actuantes en la esfera de la producción y de la circulación.

LA ESTRUCTURA SOCIAL EN LA ESFERA DE LA PRODUCCION

Los procesos señalados y la conformación del área son resultado del accionar de diferentes sujetos sociales, entre los que, a nivel de la esfera de la producción se pueden señalar los siguientes tipos principales.

1. Productores familiares, pequeños y medianos

En este tipo general pueden distinguirse tres grandes grupos, los que a su vez no son homogéneos, pues admiten diferenciaciones en su interior: (a) los colonos; (b) la población esmeraldeña nativa; y, (c) la comunidad Cayapa.

a. Colonos. El flujo migratorio comienza a principios de la década del 60, se hace más dinámico en la primera parte de los años 70 y mantiene desde esa época un dinamismo apreciable. Este proceso está vinculado por una parte a diferentes factores que afectaron otras regiones productoras (como por ejemplo la crisis bananera con los problemas de de ocupación entre pequeños productores y asalariados, o las sequías de las provincias de Manabí y Loja) y, por otra, al avance de la infraestructura vial en la zona de Quinindé, especialmente la carretera Santo Domingo-Esmeraldas, que posibilitó la llegada de numerosos grupos poblacionales de colonos que fueron asentándose en oleadas sucesivas a ambos lados de esta vía, hasta representar casi el 70% de las fincas del área.

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

La estrategia productiva desplegada en la explotación es de tipo polivalente, combinando cultivos esencialmente de subsistencia (arroz, maíz, banano, plátano) con productos destinados al mercado (café y cacao)

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

y en un porcentaje menor se desarrollan actividades de ganadería en pequeña escala; este perfil productivo los hace particularmente "resistentes" a las oscilaciones del mercado, permitiendo cierto despliegue hacia la economía de subsistencia en caso de caída de los precios de los productos destinados al mercado. Al mismo tiempo, la organización del trabajo en la explotación en función del trabajo familiar, permite costos en términos monetarios que facilitan mantenerse en el mercado, aunque los precios caigan por debajo de lo que constituiría un nivel mínimo de rentabilidad para empresas que computaran el trabajo realizado como desembolso. Esta situación explica que este tipo de unidades pueden ceder considerables excedentes a los intermediarios y sin embargo seguirse manteniendo como tales. No obstante la estrategia multiproducto mencionada, debe señalarse que el café representa generalmente más del 70% del valor monetario de los productos enviados al mercado. Finalmente otro rasgo de importancia para el posterior proceso de comercialización es que presentan un grado de capitalización usualmente bajo y por consiguiente sus dificultades para financiar esperas en el proceso de compra-venta son grandes. De lo expuesto, se desprende la importancia que tiene para ellos la venta semanal o mensual del café, como forma esencial de obtener los elementos de consumo familiar y de producción no generados en la finca y que son necesarios para el período subsiguiente.

b. Población nativa de Esmeraldas. Son familias de población morena que están asentadas a lo largo de los ríos Blanco y Esmeraldas, y en algunos sectores de los ríos Guayllabamba y Quinindé. Dentro de este sector es donde predominan los predios de menor tamaño. Representan alrededor del 20% de las fincas ya asentadas. Su actividad económica estuvo basada, antes del auge bananero, en labores de recolección en el bosque y en la pesca en los ríos. Posteriormente se incorporaron a la producción bananera, básicamente como asalariados, aunque en algunos casos también cultivaron pequeñas parcelas de ese producto. A partir de esa época, sus principales producciones fueron, tradicionalmente, el banano y el plátano. No obstante esto, la influencia del proceso de colonización y de los buenos precios del café y el cacao (en años re-

cientes), les han llevado a diversificar su patrón de cultivos con estos productos, adoptando un patrón productivo similar a la de los colonos. Este grupo actúa parcialmente como oferente de mano de obra en diferentes actividades agrícolas y no agrícolas.

c. La comunidad Cayapa. Esta comunidad indígena, que abarca alrededor del 7% de las fincas asentadas, está ubicada a orillas del río Canandé, en uno de los sectores más aislados del área analizada. Su organización se basa en la autoridad de un gobernador que corresponde a un miembro de mayor edad dentro de la comunidad. El IERAC les ha entregado un área global de aproximadamente 5.0000 has. dentro de la cual las fincas se limitan de acuerdo a procedimientos internos seguidos por las autoridades de la comunidad. Los predios los trabajan separadamente por familias ampliadas, aunque también se dan formas grupales de colaboración para trabajos especiales. Desde el punto de vista productivo se han dedicado, por influencia del proceso de colonización, al cultivo del café y el cacao, junto con otras producciones menores de subsistencia. Desde esta perspectiva podría decirse que están completando la transición desde un patrón de vida nómada y recolector hacia otro sedentario y orientado a la producción agropecuaria.

2. Productores Empresariales

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

Dentro de las plantaciones, debe señalarse especialmente, la dedicada al cultivo de palma africana, que forma parte de un complejo agro industrial mayor, con participación de capital internacional. Abarca alrededor de 5.000 has en el área y regiones cercanas, utiliza mano de

obra asalariada en su totalidad y está administrada por gerentes.

Las concesiones forestales, por su parte, pertenecen a dos empresas madereras de importancia nacional, ocupando alrededor de 35 000 has. dentro del área y sus inmediaciones. El trabajo se lo realiza con mano de obra asalariada y la gestión está a cargo de administradores con tratados. También existen en el área fincas agropecuarias empresariales, dedicadas principalmente a la ganadería bovina, y que desarrollan conjuntamente otros tipos de producción agrícola, tales como banano, café, cacao, etc. Por lo general están administradas directamente por el propietario, pero el trabajo asalariado supera ampliamente el reducido porcentaje de utilización del trabajo familiar.

Estas formas productivas en su conjunto compiten con los productores familiares por el control del recurso tierra y en varios sectores del área han dado lugar a una dinámica de desplazamiento de estas últimas.

3. Población Asalariada

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

pa intermedia hacía la búsqueda y asentamiento en nuevas tierras, localizadas en sectores más alejados dentro de la zona o en áreas aledañas.

4. Las articulaciones entre los sujetos sociales en la esfera de la producción.

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

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

LA ESTRUCTURA SOCIAL EN LA ESFERA DE LA CIRCULACION

El grupo de comerciantes e intermediarios constituye un sector social que se ha ido consolidando en el área, y especialmente en los centros poblados.

Aunque la base de su poder económico y político en el área descansa en una serie de mecanismos que le permiten imponer a las economías campesinas condiciones desfavorables de comercialización, en los productos e insumos que compra y venden, se pueden considerar dos tipos de situaciones diferentes, que a su vez admiten distinciones en su interior: por una parte están los comerciantes, dedicados principalmente a la provisión de bienes de consumo para el hogar y la familia, y de instrumentos e insumos para el trabajo agropecuario y los acopiadores, cuya principal fuente de acumulación se vincula con la compra-venta de los productos de la zona, y en particular el café. Estas situaciones polares admiten ciertas formas mixtas, aunque en general los acopiadores medianos y grandes (en términos del área) están más especializados en su función, y son tributarios de los flujos de productos que les pueden llegar de algunos comerciantes con actividades mixtas.

Entre los acopiadores, pueden distinguirse dos tipos principales: los zonales y los interzonales. Los acopiadores zonales son los intermediarios encargados del primer nivel de acopio, a nivel local. Pueden diferir entre sí en diversos aspectos tales como el nivel de especialización y el tipo de otras actividades que desarrollan, el volumen de sus actividades y el grado de capitalización, la estrategia de captación del producto, etc. Pero no obstante estas diferencias tienen en común el ocuparse de preparar un lote de mayor tamaño para el acopiador interzonal, financiando esta operación, en parte, con capital propio y en parte, con el que les adelanta el acopiador mayor. Además, para ese fin, toman a su cargo las operaciones de negociación individual con los productores, donde queda fijado el precio para ese nivel del canal de comercialización. Usualmente realizan algunas ope

raciones de transporte en zona, se ocupan del almacenamiento durante períodos muy cortos de tiempo y acondicionan el producto para el transporte hacia fuera de la zona.

Por su parte los acopiadores interzonales son los intermediarios encargados del segundo nivel de acopio. Actúan como recolectores de los acopiadores zonales para trasladar el producto en dirección de los exportadores. Lo usual es que mantengan una vinculación comercial con algunas de las casas exportadoras, las que adelantan fondos para financiar parcialmente sus operaciones. A su vez estos intermediarios financian en parte a los acopiadores zonales. Desde el punto de vista del flujo monetario y de información, indican a éstos últimos los precios aproximados de compra, consecuencia de sus propias negociaciones con el exportador, y les efectivizan el pago del producto. En lo que se refiere al flujo físico, toman a su cargo la organización del transporte desde los acopiadores zonales hasta el exportador.

La articulación más importante entre los sujetos sociales de las esferas productiva y de la circulación se establece a nivel del mercado de productos, principalmente los colonos, y en menor medida la población nativa ribereña y los Cayapas; aunque también hay fincas empresariales que poseen café, su importancia en términos de la superficie sembrada es menor que la suma de los productos familiares en su conjunto. La demanda en la zona la conforma el sector de acopiadores y comerciantes del área y en particular los localizados en la población de Quinindé. La importancia de esta articulación se apoya en la elevada participación que estos cultivos tienen en el valor bruto de la producción y en el ingreso monetario de los campesinos del área.

Adicionalmente aparecen otras articulaciones a nivel del mercado de productos, para los grupos campesinos de la zona, pero de importancia cuantitativa menor (por ejemplo maíz, plátano, arroz, porcinos, bovinos y madera).

A continuación, y centrándonos en el café como producto principal se procura presentar un análisis de las condiciones estructurales en que tiene lugar esta vinculación entre los sujetos sociales de ambas esferas y de la dinámica de dicha relación. El análisis se centrará especialmente en la relación entre los productores familiares y el sector de acopiadores.

EL PROCESO DE COMERCIALIZACION COMO ARTICULACION ENTRE SUJETOS SOCIALES DE LA ESFERA DE LA PRODUCCION Y DE LA CIRCULACION

A continuación se procura analizar la articulación secuencial de los sujetos sociales participantes que configuran la forma especial en que el producto fluye desde el sector de la producción hasta el del consumo. Mediante la especificación de esos "canales" se esquematizan las interrelaciones entre los participantes que se concretan en las operaciones de compra-venta y, a la vez que muestran el flujo físico del producto, sirven de punto de partida para estudiar el comportamiento de los intervinientes en el proceso.

Para los efectos de este análisis se ha considerado como punto límite del estudio de la red de canales al representado por la presencia del exportador y los diferentes canales posibles se han limitado al que tiene principal importancia como circuito de movilización del producto proveniente del área analizada.

Dicho canal es el que vincula al productor-acopiador zonal-acopiador interzonal-exportador, estimándose que alrededor del 70% de la producción circula de esa manera.

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

- (i) productor (oferente)-acopiador zonal (demandante)
- (ii) acopiador zonal (oferente)-acopiador interzonal (demandante)
- (iii) acopiador interzonal (oferente) - exportador (demandante)



Primer nivel del Canal

a. Cosecha y transporte. El agricultor comienza la recolección del grano generalmente el jueves y viernes, de modo de poder estar el sábado en alguno de los puntos de concentración del producto para tomar allí contacto con los acopiadores zonales. Como ya se ha mencionado, las características climáticas de la zona favorecen la floración del café durante casi todo el año, por lo cual pueden estar sacando pequeñas cosechas cada 15-20 días en los períodos más productivos y cada 30-45 días en los momentos de baja producción, lo que contribuye a extender los requerimientos de trabajo, de manera relativamente uniforme durante el año. La cosecha la realiza utilizando principalmente mano de obra familiar, aunque en algunos casos puede emplear mano de obra experta, sea mediante el sistema de "cambiamano" (*) o mediante el pago de dinero. Los granos se seleccionan manualmente, cortando de la rama aquellos que hayan alcanzado la madurez correspondiente, indicada básicamente por el color rojizo de la cáscara. Una vez cortado se deposita en sacos o cestos, que serán utilizados para su transporte. En la mayoría de los casos el grano se comercializa en fresco o "cereza", aunque algunos pocos agricultores puedan realizar el proceso de secado, tarea que, en general, se ve dificultada por las condiciones climáticas de la zona.

(*) El sistema de "cambiamano" consiste en que el agricultor que necesita mano de obra para alguna tarea de su finca, recibe de los vecinos algunas horas o días de trabajo, bajo el compromiso de devolver igual número de horas de trabajo cuando le sean requeridas. Este convenio implica reciprocidad en la intensidad del trabajo (aparte de la duración) y en el trato dispensado durante el mismo (p. ej. proveer de alimentación durante la jornada).

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

El proceso total insume un número variable de tiempo, de acuerdo a la localización del predio, la disponibilidad o no de transporte adecuado y el estado de las rutas, siendo habituales trayectos de 4 o 5 horas. Sin incluir el costo imputado de las horas de trabajo de los agricultores y de los animales de carga, las erogaciones en el transporte pueden alcanzar al 10-15% del producto transportado. Obviamente los costos más altos son para los productores que se encuentran más alejados.

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

b. Localización espacial y temporal del mercado. El principal lugar de concentración de la producción es la población de Quindé, aunque existen diferentes puntos menores que son principalmente tributarios de aquél.

Las razones que explican las ubicaciones señaladas se relacionan principalmente con el trazado de las rutas y vías de comunicación, que hacen que los puntos mencionados sean lugares de convergencia natural para los agricultores.

La posibilidad de trasladarse más allá de esas localizaciones (p. ej. dirigirse a Santo Domingo para comercializar allí el producto), es, para los agricultores pequeños, relativamente reducida. En primer lugar hay que computar los costos adicionales (transporte, pasajes,

gastos de alimentación) en que debe incurrir el agricultor a fin de colocar su producción en un punto más alejado. En segundo lugar, pero relacionado con el primer punto, la información de que dispone el agricultor acerca de los diferentes precios que se pagan en la región, no es la más adecuada como para permitirle realizar el análisis de costo-beneficio de asumir esas funciones y genera un grado de incertidumbre muy elevado en la decisión de seguir adelante con el producto. En tercer lugar, y considerando que junto con las condiciones de rentabilidad, el agricultor computa su propio esfuerzo y cansancio, para compararlos con los retornos posibles de sus operaciones, debe tenerse en cuenta que luego de una difícil jornada para llegar hasta los puntos de comercialización mencionados, es muchas veces el desgaste físico el que pone un límite objetivo a las posibilidades de intentar el traslado hasta otros puntos de mercadeo.

Por otra parte, los acopiadores han desarrollado diferentes modalidades para "fijar" a su oferta. No es desconocido en el área el caso del financiamiento del consumo y aún de la producción por parte de los intermediarios, así como la provisión de servicios especiales a los productores (*). Por otra parte, hasta que la construcción de

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

un puente principal sobre el Río Blanco reorientó el tráfico, un intermediario localizado en uno de los cruces de dicho río, y que controlaba buena parte de las canoas que hacían el trasbordo allí, cobraba precios diferenciales de cruce más alto al que no le vendía el producto.

En relación al tiempo de las transacciones, se ha observado que prácticamente en su totalidad se realizan durante el fin de semana. Los motivos de esta forma de operar son de distintos tipos. Por un lado el campesino considera el fin de semana como el momento de diversión, sociabilidad y la oportunidad de hacer las compras de los elementos que necesitará durante el transcurso de la semana o quincena siguiente, y el domingo por la tarde están regresando a sus predios a fin de poder reiniciar el lunes sus labores. Por su parte el acopiador interzonal se acerca el viernes o sábado a los acopiadores zonales para acordar las condiciones del embarque, que se efectúa a más tardar el domingo por la noche. En cuanto a los exportadores, estos requieren cierto ordenamiento en la llegada del producto a fin de organizar su procesamiento cuando lo reciben en fresco.

Luego de este breve esbozo de las condiciones geográficas y temporales del mercado, se pasa a discutir el proceso de negociación entre oferentes y demandantes.

c. El proceso de Negociación. En general los agricultores reciben en la mañana temprano, la información que emiten radios de Guayaquil, acerca del precio del café en seco para exportación. En Quindé se pueden conseguir, además, los periódicos del día que traen la misma información. Por su parte los acopiadores zonales recibieron del acopiador interzonal indicaciones acerca de los precios aproximados a los que se les va a comprar a ellos el producto. Sobre el precio indicado por el intermediario mayor, los acopiadores zonales deducen su margen de beneficio y ofrecen la diferencia al produc-

tor. Dicho margen puede variar tanto con los altibajos del precio básico, como con las características del cliente y del producto, oscilando por lo general entre el 15% y el 35% del precio fijado por el acopiador interzonal

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

En lo que respecta a la determinación de la cantidad del producto, se detectaron dos situaciones generadoras de conflictos: por una parte el problema de la exactitud en el peso y, por otra, las unidades de medida utilizadas. En lo que hace el primer punto, algunos intermediarios utilizan balanzas preparadas para perjudicar al agricultor en la determinación del peso del café, sin embargo, no parece haber entre los agricultores consenso unánime acerca de qué comerciantes pesan correcta o incorrectamente y cuáles son las diferencias de volúmenes que de allí surgen como para poder deducir el margen de beneficio que los intermediarios obtienen por este concepto.

El otro problema detectado es el de las diversas unidades de medida utilizadas para poder determinar el peso y las posibilidades de manipular las relaciones de transformación entre ellas (y por lo tanto entre los precios correspondientes) en perjuicio del agricultor.

En cuanto a otras dimensiones del proceso de negociación, fuera de las condiciones de precio y cantidad, no parece haber dificultades mayores en lo que respecta a las calidades del producto (no se ha de-

tectado que este aspecto sea un punto importante de negociación para la zona), ni a la forma de pago, que es al contado luego de la entrega del producto por el colono y su pesaje.

El proceso total muestra que en general, el productor debe acomodarse a las condiciones de negociación que aparecen determinadas en otros niveles. Para profundizar algo más esta afirmación convendría analizar algunas de las principales alternativas potenciales que tiene abierta actualmente ante sí el agricultor, y las limitaciones que presentan cada una de ellas. Dichas alternativas pueden ser: (i) al enterarse del precio en la finca, retiene el producto en caso de que no lo considere satisfactorio, o estando en el proceso de negociación con los acopiadores zonales y no habiéndolo acordado un precio aceptable, decide regresarse con el producto; (ii) en caso de que los precios en la localización donde habitualmente comercializa su producción no le resulten satisfactorios, decide seguir hacia otro punto de mercadeo para vender allí su producto, (iii) considerando que el acopiador interzonal recoge el producto de las mismas localizaciones donde están ubicados los intermediarios zonales, decide ponerse en contacto con algunos de los comerciantes mayores para eliminar el margen del intermediario menor. En otras palabras, se están discutiendo las alternativas de (a) no vender; (b) cambiar el ámbito geográfico del canal y (c) cambiar el canal(*).

En lo que respecta al primer punto, tanto el volverse sin vender como el quedarse con el producto en la finca genera situaciones complejas al productor ya que los ingresos provenientes de la venta del café solventan la mayor parte de las necesidades personales y de trabajo del agricultor y su familia, durante el período posterior a la misma, de modo que el momento de realización de la venta viene determinado más bien por la necesidad de reponer el exiguo capital de operación que por consideraciones acerca de la oportunidad y condiciones en el mercado. Obvia

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

mente regresarse con el producto sería, frente a las consideraciones expuestas, aún más perjudicial, ya que no sólo no se reconstituiría el capital de trabajo sino que se lo disminuiría con los costos de transporte de ida y vuelta. Por otra parte hay motivos de orden técnico, puesto que el tiempo de espera del fruto en la planta es limitado; y en la que se refiere al secado vuelve a incidir el bajo nivel de capitalización del agricultor y su imposibilidad de financiar esperas, así como el alto nivel de humedad de la zona y la carencia de instalaciones apropiadas, lo que impide que el proceso de secado se realice en condiciones adecuadas.

En lo que respecta a la alternativa de llegar hasta localizaciones geográficamente diferentes de las habituales, ya fue analizada en otro punto.

Por último, la alternativa de venderle directamente al acopiador interzonal, está excluida por el tamaño de los lotes que habitualmente comercializa el agricultor. La propia lógica del proceso de acopio hace que para el acopiador interzonal sea más cómodo (representa menos trabajo por unidad de producto comercializado) negociar con un número reducido de acopiadores que tener que afrontar centenares de negociaciones individuales, muchas veces conflictivas, con los agricultores. Además aquí cabe mencionar nuevamente el problema de la incapacidad de espera por parte del productor ya que la forma de pago de este intermediario no es al contado.

Por todo lo expuesto se advierte que un complejo número de circunstancias determinan que el productor se vea limitado en sus alternativas, debiendo negociar con los intermediarios zonales, en condiciones que se fijan más allá de sus posibilidades de negociación.

Segundo Nivel del Canal

A este nivel se encuentran el acopiador zonal, en posesión del pro

ducto, con el acopiador interzonal que habrá de comprarlo.

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

b. El proceso de negociación. El acopiador zonal conoce el precio índice de exportación del café seco y pilado para las distintas variedades, tal como es emitido por las radios e informado por los diarios. Pero esa información correspondiente a cierta fecha específica le puede llegar con alguna anticipación a través del acopiador interzonal, precaviéndose así de oscilaciones no esperadas.

El precio base para las negociaciones de la zona, tal como le es comunicado por el intermediario mayor, se basa en el precio índice citado, correspondiendo para el producto en fresco una cuarta parte del valor del producto seco y pilado, según la relación de transformación que es aceptada en la zona de manera casi unánime. (*)

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

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

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

Tercer nivel del Canal

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

a. Acopio, transporte, almacenamiento, secado y pilado. El acopiador interzonal se encarga de conformar un lote de tamaño adecuado para el exportador, realizando las tareas de contactar zonal-

mente a los acopiadores menores, organizar con ellos el proceso de compra, acondicionamiento y transporte. Actúa como vehículo de información de precios y condiciones de mercado, que a su vez proceden de sus negociaciones con el exportador. Con su capital de operación financia parcialmente el proceso, recibiendo también adelantos del exportador.

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

b. Proceso de negociación. La formación del precio índice. Antes de analizar el proceso de negociación entre el acopiador interzonal y el exportador hay que discutir un aspecto fundamental para todo el sistema de comercialización: la formación del precio índice de exportación.

Su importancia radica en que es el indicador reconocido por todo un conjunto de participantes para las transacciones que realizan y las decisiones que toman. Esto es especialmente cierto para los productores a los que esta información les llega a través de la radio o de los periódicos.

El mecanismo de su formación y su significado, sin embargo, tiene una vinculación con el mercado mundial más indirecta de lo que suponen un gran conjunto de participantes. En cuanto a su formación hay un elemento de mercado: los precios de las diferentes plazas internacionales, que los exportadores y el sector público interviniente reciben diariamente, y sobre cuya base fijan un precio que es negociado y acordado entre los exportadores y el Ministerio de Industrias y Comercio.

En lo que respecta al significado de este precio, se trata del precio mínimo aceptable por la autoridad encargada de autorizar los embarques para dar su aprobación a los mismos, mientras que en las zonas productoras se lo visualiza como el precio de exportación.

Ese precio es el que se toma como base para el cálculo del valor del producto fresco que, como se comentó anteriormente, se lo considera la cuarta parte del precio en seco, apoyándose en una supuesta relación de transformación técnica de cuatro unidades de peso del café cereza por una unidad de café seco. Debe aclararse, sin embargo, que la relación de transformación más generalmente aceptada por los criterios técnicos es inferior, lo que permite suponer la presencia de un margen sobre el cual girará parte de la negociación entre acopiadores interzonales y exportadores.

Todo esto deja un apreciable margen comercial que será negociado entre el acopiador interzonal y el exportador.

Respecto del proceso de negociación entre ambos, si bien el balance general parece favorecer al exportador, en razón de sus contactos externos, hay diferentes elementos que le dan cierto poder al intermediario regional tales como el disponer de una organización montada (que podría ser orientada hacia algún otro exportador), y por otra, la propia financiación adelantada por el exportador, puede resultar motivo de preocupación para éste, ya que debe proteger su inversión. De allí las manifestaciones de queja hacia el comportamiento supuestamente extorsivo de los acopiadores mayores, registrada en boca de algún exportador.

EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN SU CONJUNTO

Los imperativos del mercado internacional, traducidos a nivel del país por la actuación de los exportadores, permitieron estructurar con

relativa rapidez un sistema de comercialización de "arriba hacia abajo", con nítidos perfiles organizativos y operacionales, en una especie de pirámide de varios niveles, en cuya base estarían los productores y en su vértice (a nivel nacional) los exportadores, pasando por los distintos acopiadores zonales y regionales.

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

Pero más allá de este nivel de análisis, otras preguntas relevantes podrían formularse alrededor del impacto de estos procesos sobre la conformación de la estructura de clases regionales. Alrededor de este punto podrían distinguirse tres aspectos: a) la organización del proceso de circulación y la conformación y/o consolidación de estratos co-

merciales en la región, no sólo en lo que se refiere a la compra-venta de café y otros productos de la zona, sino también todo el sector de comerciantes de bienes de consumo e insumos que se ha ido desarrollando con mucha fuerza, especialmente en los últimos años; b) el impacto de la nueva forma del proceso de comercialización (resultado de variaciones en el mercado mundial) sobre los sectores campesinos, considerando sus diferenciaciones internas, esto tendría dos ángulos de abordaje distintos pero relacionados por una parte las formas diferenciales de capitalización en relación con la situación con que se encontraban las diferentes fracciones campesinas y por ende las nuevas formas sociales con que emergen de este proceso, y por otra, y más allá de si efectivamente se beneficiaron del auge del café, la difusión entre los sectores campesinos de una tendencia mayor a resistir y quedarse en la tierra que habían conseguido, revirtiendo o limitando la tendencia previa al boom cafetalero, de retroceder frente al avance de formas empresariales de producción (plantaciones, concesiones forestales, empresas ganaderas grandes, etc.); vendiendo su tierra y retirándose por lo general a otras zonas más promisorias; c) como contrapartida de este último aspecto señalado, pero viéndolo desde la perspectiva de las formas empresariales mayores parecería detectarse una disminución del avance en la conquista de tierra de los colonos que fue muy notorio en la época previa a la expansión cafetalera.

Sobre estos aspectos que procuran señalar algunas dimensiones posibles de análisis alrededor del proceso de circulación y la estructura de clases regional, se vuelve más adelante en la última sección

TERCERA SECCION

LA COMERCIALIZACION DE PAPAS EN UNA ZONA DE LA SIERRA ECUATORIANA

EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION NACIONAL DE PAPAS

En la sierra ecuatoriana se producen diversas variedades de papas, algunas de origen nativo y otras que son el resultado del mejoramiento genético realizado en el país por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIAP) o de la importación de variedades mejoradas de Colombia. Las variedades más importantes son la "Chola", demandada en el centro de la Sierra, la "Violeta", difundida esencialmente en la zona norte, la "Santa Catalina", difundida en la zona central, y la "Bolona", "María" y "Cujaleña" de producción y demanda en la zona sur serrana. Esta diferenciación regional resulta de extrema importancia, dando lugar a la formación de submercados de papa, en función de un tipo específico de demanda de los consumidores. Ello determina precios diferenciales de las variedades en las distintas regiones y movimientos de las mismas en función de atender tales demandas regionales.

Otro aspecto importante, en relación a procesos que se expresan posteriormente en la formación de los precios del producto, está dado por las diferentes épocas de cosecha del mismo en las regiones de la Sierra. La papa admite, por las diferencias climáticas no extremas en la Sierra ecuatoriana, su siembra durante todo el año, y por ende su producción. Sin embargo, las épocas preferidas por un mayor número de productores para sus siembras son los meses de noviembre-diciembre y abril-mayo. Ello hace que la mayor oferta de papas se produzca en los meses de junio-julio y noviembre-diciembre. Esta tendencia se ha ido atenuando en los últimos años.

Si bien el clima y la costumbre influyen sobre la época preferida de siembra, parece tener alta importancia la situación del precio de la papa en el mercado en el momento de la siembra. Este indicador hace que la reacción masiva de los productores frente a precios favorables o desfavorables, si bien permite compensar tendencias de alza o caída excesiva de la producción, al mismo tiempo lleva en el ciclo siguiente a generar una acentuación de la tendencia inversa a la del ciclo anterior.

Es decir, a escasez o exceso de ofertas para los momentos de cosechas futuras.

Los productores tienen cierta flexibilidad de oferta, dada las características del producto. Pueden demorar su cosecha de 30 a 60 días, después del desarrollo del tubérculo (6 meses), especulando con un mejor precio. Esta situación, no obstante, es muy relativa en el caso de los pequeños productores, que necesitan con bastante premura realizar su producción para afrontar un conjunto de necesidades básicas y productivas.

Esta situación se presenta también una vez cosechado el producto, lo que lleva a que el numeroso grupo de productores con menos de 3 has de superficie, sea también el más seguramente afectado por los momentos en que el precio del producto desciende considerablemente.

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

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

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

LA COMERCIALIZACION DE PAPAS EN EL SUR DEL CALLEJON INTERANDINO

LA REGION

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

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

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

El área es atravesada por la carretera pavimentada que cruza la Sierra de Norte a Sur. Esta carretera es el eje que vertebra el sistema de circulación de la zona. La cabecera cantonal Cañar se liga con la capital de la provincia, Azogues, situada hacia el norte a 36 Km., y con la ciudad de Cuenca, capital de la provincia de Azuay, situada a 66 Km. El hecho de que Azogues esté ubicada casi en el límite provincial norte, y la importancia de la ciudad de Cuenca, determinan un eje regional Cañar-Cuenca, con centro en esta última ciudad. Alrededor de este eje es posible entender como funciona el sistema de comercialización de la papa.

LA ESTRUCTURA SOCIAL

La zona estudiada se caracterizaba, hasta el año 1964 en que comienza a aplicarse la Ley de Reforma Agraria, por la presencia dominante en la estructura agraria, de las haciendas de propiedad de la Asistencia Social (organismo estatal de beneficencia, poseedor de haciendas que anteriormente habían pertenecido a la Iglesia Católica), de la Curia Arquidiocesana de Cuenca, y de algunos terratenientes radicados en la ciudad de Cuenca.

La población campesina, de antiguo asentamiento y de origen esencialmente indígena, proveía de mano de obra a estas haciendas, con diversas relaciones de trabajo, pero bajo la dominancia de entrega de renta en trabajo a cambio del acceso al uso de los recursos naturales monopolizados por las grandes unidades. También existía un numeroso grupo de

minifundistas escasamente vinculados a las haciendas, y generalmente en posesión de pequeñas parcelas en las tierras de mayor altura.

El Censo Agropecuario de 1954 muestra que en la Provincia de Cañar, las explotaciones menores de una hectárea (es decir, insuficientes para cubrir las necesidades mínimas de una familia), constituían el 42.2% del total de las unidades, ocupando apenas el 2.4% de la superficie total. Las unidades menores de 5 has., que son claramente explotaciones campesinas, constituían el 86% de las explotaciones, y poseían el 15% de la tierra total. Las haciendas correspondían generalmente al estrato superior a las 100 has. Eran 105 unidades (0.6%), que abarcaban el 60% del territorio provincial. El Censo permite apreciar también que los arrendatarios de las haciendas públicas y privadas controlaban, hacia 1954, 34.300 has., lo que representa un 28% de la superficie provincial. Las haciendas de la Asistencia Pública y la Curia ocupaban el 25% de la superficie total.

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

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

Barahona (CIDA, 1965) ha clasificado a estas haciendas como "haciendas tradicionales en desintegración", para comienzos de la década de 1960. Con ello hace alusión a que la presencia de los arrendatarios, generalmente por un plazo de 7 años, en las haciendas públicas o de la Curia, generaba un proceso productivo que dependía cada vez más del papel de los campesinos, sin desarrollarse un esquema empresarial de control de la unidad. La "empresa" campesina, coexistía así con la empresa patronal, y de hecho ocupaba crecientemente el suelo. El crecimiento demográfico y la tendencia de los arrendatarios de conceder la mayor cantidad posible de huasipungos para obtener una mayor renta, iban fortaleciendo este control creciente campesino del proceso productivo y del territorio de la hacienda. Por otra parte, estas haciendas constituían el sector de propiedades que parte importante de terratenientes privados y sectores urbanos, estaban dispuestos a "sacrificar" en función de producir ciertos cambios en la estructura agraria que salieran al encuentro del malestar campesino y de presiones internacionales y nacionales en ascenso.

La aplicación de la Ley de Reforma Agraria de 1964, hará que con bastante rapidez las haciendas de Cañar dejen de pertenecer a las entidades públicas y terratenientes privados más grandes. Las mismas fueron ocupadas por campesinos ex-huasipungueros, arrimados, yanaperos y también tuvo importancia la acción de elementos de origen urbano que recibieron parte de las tierras.

Un elemento importante que acentuó la presión campesina por tierras, fue la caída de la demanda de sombreros de paja toquilla. Las exportaciones bajaron de más de 6 millones de dólares en 1946 a 1.5 en 1954,

como consecuencia de la caída de los precios y del número de unidades vendidas. Hacia éste último año, representaban sólo el 1.6% del valor total de las exportaciones y su declinación continuó en las décadas siguientes. Ello aumentó la subocupación de las familias campesinas, y parte de la situación se resolvió a través de la parcelación de las haciendas. Entre 1964 y 1976 las adjudicaciones de tierra beneficiaron a unas 20.000 personas. Dado que hacia 1952 la población rural de Cañar era de unas 93.500 habitantes, se aprecia que el proceso fue importante *

Este acceso a la tierra por un sector de campesinos, más la presencia dominante de las unidades parcelarias previamente existentes, determinó que la zona pasara ahora a caracterizarse por la presencia campesina, a pesar de la existencia de unidades medianas y algunas pocas haciendas de tamaño reducido en comparación con las existentes en décadas anteriores. Esta situación hace que se mantengan ingresos por vía de la venta de la fuerza de trabajo en la Costa. Sin embargo, la situación hubiera sido mucho más aguda en términos de la dificultad de reproducción de las familias campesinas, de no mediar la significativa expansión de la producción de papas.

Los cambios en la estructura agraria y en el tipo de producción, han alterado sensiblemente la fisonomía regional. Anteriormente, los conflictos estaban centrados en la disputa de recursos entre las haciendas y los campesinos. En la actualidad, si bien todavía se encuentran fricciones entre el IERAC, que aún posee parte de las ex-haciendas, y sectores campesinos para terminar de definir su adjudicación, éste es un proceso que tiende a desaparecer. En cambio, la "campesinización" dominante en la zona ha trasladado enfrentamientos al interior de los campesinos. Disputas por aguas, por tierras linderas, son hoy frecuentes, estimuladas por la continua presión demográfica y la escasez de recursos en una gran parte de los productores. A ellos se suman los conflictos organizacionales, derivados de la coexistencia de comunas y cooperativas, muchas veces superpuestas, que en esencia se han convertido en mecanis-

(*) El Censo de 1974 muestra que las explotaciones menores de 5 has. y las cooperativas campesinas pasaron a controlar el 29.6% de la superficie provincial, y que las haciendas de más de 100 has. bajaron su dominio en ese año al 37.2% de dicha superficie,

mos que permiten a sus miembros disputar el uso de los recursos naturales y de algunas acciones del aparato estatal.

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

LA PRODUCCION DE PAPAS

En la década de 1940, la provincia del Cañar producía sólo el 2% del total de la producción nacional de este tubérculo. (Álberts, H W; 1947). Según el Censo Agropecuario de 1954, sobre una producción de 3.100.400 quintales en toda la Sierra, la provincia de Cañar apenas si aportó con 64.000, es decir que se mantenía prácticamente el porcentaje del 2%. Esta producción se concentraba en buena parte en la zona norte objeto de nuestro estudio. Hacia mediados de la década de 1950, en esta parte de la provincia el orden de preferencia de cultivos por los productores era: 1° papas, 2° cebada, 3° trigo y 4° habas. Los cultivos de papas se hacían sobre la base de variedades criollas. Los trabajos de preparación del suelo, siembra, cultivo y cosecha se realizaban manualmente y el uso de fertilizantes comerciales (químicos) estaba muy poco difundido. La mayor parte se hacía con secano, y cuando se empleaba riego en las partes bajas era con sistemas rudimentarios. Los rendimientos, según el Censo de 1954, eran de 38 quintales por hectárea, estimándose que en la zona norte de la provincia eran superiores, pudiendo llegar hasta 100 qq/ha en ciertas tierras.

En dos décadas, la situación varió radicalmente. En 1976, la producción provincial había llegado a 2.374.240 quintales, lo que representaba el 19.6% de la producción de toda la Sierra. Es decir, la producción se había multiplicado por 37 veces. Si a ello se le agrega el hecho de que la población de Cañar representaba un porcentaje muy bajo del total de la Sierra, lo que implica un consumo relativamente reducido, tendremos que la provincia se convierte en una de las principales oferentes del producto a nivel nacional, "exportando" el 88% de las producidas.

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

descritas, harían que la producción de papa viabilizara un sistema de reproducción de la unidad campesina dotada generalmente de escasa tierra y abundante mano de obra familiar.

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

EL PROCESO DE COMERCIALIZACION REGIONAL DE PAPAS

INTRODUCCION

En este punto se intenta dar una visión de los procesos observados en la zona de influencia de un eje que podríamos trazar entre las ciudades de Cuenca y Cañar. Para este análisis se intentó visualizar el proceso en distintas instancias. Se realizaron entrevistas a productores de una comunidad campesina cercana a la ciudad de Cañar. De allí se extrajo información sobre aspectos productivos y los mecanismos de inserción en el circuito comercializador de papa. Luego se analizó el funcionamiento de la feria de El Tambo, feria de tipo semanal y dimensión reducida. Se trataba de rescatar allí las ligazones que se establecían con los productores, y los mecanismos que integraban esta feria con otras más grandes. Para lo segundo se analizó en detalle la feria de Cañar, extrayendo numerosa información sobre el comportamiento de los distintos participantes, movimientos de precios, variedades de papa en oferta, conducta de los consumidores, sistemas de almacenamiento y transporte, etc. Finalmente se trabajó en la ciudad de Cuenca. Se realizaron dos tipos de estudios. Uno de ingreso de papa a la ciudad procedente de la zona norte, es decir de la provincia de Cañar y del resto de la Sierra. Otro, consistió en analizar los mercados semanales de papa "9 de Octubre" y "10 de Agosto".

SUJETOS SOCIALES PARTICIPANTES

PRODUCTORES

La gran mayoría de los productores de la región poseen hasta 5 has de tierra, estando el 73% del total por debajo de las 3 has. Si tenemos en cuenta además las desfavorables condiciones de dichas tierras (altura normalmente de más de 3.000 m. falta de riego, etc.), comprenderemos lo difícil de las condiciones de supervivencia de la mayoría de los productores.

Este tamaño de las explotaciones es la causa básica del tipo de manejo de predios. De ahí que es necesario distinguir entre aquellas unidades de menor tamaño y aquellas cuya mayor disponibilidad de tierras (y/o de aguas) les permite una estrategia productiva más favorable.

En las primeras el trabajo es realizado básicamente con herramientas manuales (lampas, picos, barras, azadones) y con arados de tracción animal. En este último caso, como cuando se utilizan esporádicamente tractores, generalmente con animales o maquinaria alquilada. La estrategia de la explotación combina en estos casos tres tipos de actividades: 1) la destinada a la producción de alimentos para el autoconsumo; 2) la destinada a la producción de bienes para el mercado; y, 3) actividades realizadas fuera de la parcela para completar el mínimo requerido para la supervivencia de la familia.

Las papas, el maíz blando, las habas y la arveja permiten a los productores de este tamaño cubrir una parte importante de los bienes necesarios para la subsistencia, obtener un excedente comercializable (variable de acuerdo a las condiciones climáticas, de superficie y del peso del autoconsumo). La crianza de algunos animales menores (ovinos, cuyes, etc.) permite incrementar la cuota de alimentos disponibles para el autoconsumo. El trabajo como asalariados en la Costa (ingenios azucareros, ciudad de Guayaquil, etc.) de algún o algunos miembros de la familia es

un recurso que las familias utilizan, y que, de hecho, permite la reproducción de la parcela campesina.

La presión demográfica afirma este esquema de supervivencia. La tasa de crecimiento demográfico rural fue, entre 1962 y 1974, 2.4% anual, para el cantón Cañar. Aunque fuera menor que la tasa nacional la población pasó de 13 habitantes por Km² en 1950 a 25 en 1974 en el Cantón

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

Para tener una idea de los problemas de los productores de papas en la región, se realizó una visita a la comunidad de Gallorumi, parroquia Honorato Vásquez, del cantón Cañar. Esta parroquia se encuentra habitada por unas 150 familias. La mayor parte de los productores combina la producción de papas con otros cultivos y la cría de algunos animales. La papa se produce tanto con destino al mercado como a la subsistencia. Un productor estimó que en una familia tipo, de cada 100 costales producidos, 20 se destinan a subsistencia, 20 a semilla y otros 60 se venden (cada 6 meses). Los productores de esta comunidad venden directamente en la ciudad de Cuenca. Ello les permite obtener ventajas en relación a la venta en Cañar.

Un análisis de los costos de producción de estas unidades permitió visualizar que la producción de papas permitía obtener beneficios superiores a otros cultivos de la zona. Ya hemos señalado las ventajas del cultivo en términos de la maximización del trabajo de la familia campesina, y de su uso para el autoconsumo y para la venta. En las condicioo

nes de precios existentes en el momento del estudio, que dado el sistema de comercialización que se analiza más abajo parecerían mostrar tendencias favorables a los productores, es visible que la producción de papas seguirá consolidándose como el cultivo principal en la región.

PRODUCTORES-COMERCIANTES

Al analizar la feria del Cañar y los mercados de Cuenca, fué posible observar la presencia de un personaje de tipo mixto, en el sentido de asumir funciones como productor de papas en su explotación y funciones como comerciante, no sólo de su producción sino también de la de otros productores.

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

La cercanía al centro consumidor principal de la región (Cuenca) y a las distintas ferias y zonas productivas, permite que puedan, además de tener actividades como productores, realizar la función de intermediarios. Es evidente que el pasaje de una a otra función es un proceso que va definiéndolos crecientemente como intermediarios, dado el hecho de jugar cada vez más su papel como representantes de una fracción creciente de capital comercial, lo que les permite un proceso de acumulación más rápido.

Estos intermediarios suelen comprar la producción por el sistema conocido como de "venta por cavar", que consiste en comprar la papa cuan-

do aún está en las sementeras, y ocuparse el comprador de la recolección en el momento de la cosecha. Este mecanismo asegura la venta al productor y precios más bajos al comprador. En camiones propios o contratados estos intermediarios llevan su producción a la ciudad de Cuenca, donde la negocian con los agentes minoristas de la ciudad, en los mercados existentes en la misma. La dedicación a las actividades de comercialización va transformando a estos agentes en productores que utilizan crecientemente el trabajo asalariado en sus unidades.

COMERCIANTES MAYORISTAS

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

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

Las causas están en la sensible diferencia de precios existentes entre la papa del norte y la regional. Ello permite a los agentes introductores obtener buenos márgenes de utilidad, sobre la base de una salida rápida de su producción. Es claro que el fenómeno se acentúa en época de escasez de la papa de la región y tiende a aminorarse en época de mayor entrada de ésta. O sea que se advierte en estos intermediarios una flexibilidad en cuanto al tipo de papa comercializado que está dada por su capacidad económica de oferta de ambos tipos de producciones, según las diferencias regionales de oferta que se producen a nivel nacional.

En cuanto a las ventas, las realizan a intermediarios de dos tipos. Los de mayor tamaño, llevan el producto hacia otros mercados (Loja, Oriente, Machala, etc.), comprando en cantidades mayores (100 qq por ejemplo). Otros compradores son las "revendonas" de los mercados de Cuenca.

MINORISTAS

Por su importancia fueron analizadas las mujeres que llevan adelante la venta de papas a detalle en la ciudad de Cuenca. Llamadas "revendonas", se encuentran ubicadas en los dos mercados de la ciudad. Compran a los distintos oferentes analizados hasta ahora. Tienen un puesto instalado dentro de cada uno de los mercados, alquilado al Municipio. La permanencia en los puestos durante toda la semana, la venta en libras, son los mecanismos que explican que por su intermedio se abastezca una significativa cantidad de consumidores. Aquellos consumidores que por diversas razones adquieren cantidades mayores de papas, lo hacen directamente a los intermediarios que arriban con su producto al mercado "9 de Octubre". En este mercado, al igual que en el de Cañar, se observa al público comprando en distintas unidades el producto. Desde un costal (140 libras) o un quintal (100 libras), un almud (1/4 de costal), o una porción (1/8 de costal). Es dable ver a los compradores que se asocian para la compra del producto.

CANALES DE COMERCIALIZACION

i) Productor-consumidor

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

Los productores que consiguen reunir algunos costales del producto se instalan los domingos en esta feria. Allí venden en cantidades que van desde el saco, hasta la porción (1/8 de saco). Los compradores suelen agruparse para adquirir cantidades grandes, de forma de abaratar el producto. Los precios que se observan en estas transacciones son bastante próximos a los que rigen entre productores e intermediarios en la misma feria, tendiendo a aumentar en la medida en que es menor la cantidad que se compra.

ii) Productor/comerciante-consumidor de la ciudad de Cuenca

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

iii) Mayorista-minorista-consumidores de Cuenca y Cañar

Este es el canal por el que accede al mercado de Cuenca, y algo al de Cañar, la papa proveniente de las provincias situadas más al norte. Por el volumen de papas que los mayoristas traen, por el precio al que han adquirido el producto, su interés está en la venta rápida y asegurada del mismo a una clientela que en parte es fija. Esta clientela se compone de minoristas de Cuenca que luego venden el producto por libras durante los restantes días de la semana.

iv) Mayorista-intermediario-consumidores de otros centros urbanos

En el mercado de Cuenca adquieren el producto otros comercian

tes que llegan hasta Loja, Machala, zonas del Oriente, etc. Este papel de Cuenca como mercado redistribuidor se deduce de la encuesta a plicada al ingreso de papas a la ciudad.

Del conjunto de agentes que introducen papas a la ciudad de Cuenca, según la encuesta, el 70% son comerciantes. De ellos, 12 traen papas de Cañar y 16 de provincias del norte. La mayor parte de los comerciantes que introducen papas del norte tienen asiento permanente en Cuenca. El resto, con residencia fuera de la región, llega hasta Cuenca en momentos de escasez de papa regional, pero su presencia o ausencia está muy ligada a la situación de oferta de la papa cañareja.

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

Los canales, tal como han sido presentados, no necesariamente guardan independencia entre sí. Todos los agentes vendedores están dispuestos a vender sus productos al público consumidor en la medida en que obtengan un margen superior y que las compras sean en volúmenes que oscilan alrededor de un saco por comprador (o por unión de compradores como se explicó).

Los límites a estas ventas sólo están dados por la velocidad necesaria que les demanda el proceso, particularmente entre quienes no residen en Cuenca. Esta situación es la que permite a las revendedoras presionar sobre los intermediarios que se instalan en la plaza a vender sus productos. Saben que necesitan venderlos necesariamente, dado el alto costo de las bodegas de Cuenca, y la necesidad de recuperar el -

circulante en función de proseguir con sus operaciones posteriores. Los intermediarios asentados en Cuenca tienen la ventaja de poder mantener cierto nivel de ventas durante el resto de la semana, y en algunos casos disponer de lugares físicos para guardar la mercancía sin gastos de almacenaje.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS

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

FERIA DE EL TAMBO

El Tambo es una pequeña población y la feria semanal que se realiza es de muy reducidas proporciones. El horario de funcionamiento es durante la mañana de los sábados. Se observó un doble papel de la feria en relación a las papas. Por un lado abastecer a la población, función a la que se destina el volumen menos significativo del producto. Por otro lado, se advirtió la presencia de intermediarios que reunían un número de alrededor de 10 sacos cada uno. Entre varios conataban un transporte para llevar el producto. Algunos provenían de Cañar, otros de Gualaceo y otros señalaron que el producto se reunía con destino a Cuenca.

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

Los márgenes de utilidad dependen de distintas variables, entre ellas, con gran peso, del grado de afluencia de papa del norte. Ello

hace que los intermediarios de este nivel se vean sometidos a distintos vaivenes de la oscilación de precios, y en ciertas ocasiones no logren recuperar el dinero invertido en estas compras.

FERIA DE CAÑAR

Se realiza en una ancha calle de Cañar. Era significativa la presencia de pequeños comerciantes de distintos pueblos de la provincia del Cañar que traían las papas en camiones alquilados. La policía Municipal controlaba el hecho de que hasta las 12 del mediodía las ventas se realicen sólo al público consumidor. Eso no significa que no se realicen también entre intermediarios, sino que la papa que entraba no podía ser comprada por intermediarios para sacarla fuera de Cañar. Sin embargo, esto admitía excepciones para zonas cercanas a la ciudad y de hecho, no se advertía un control extremadamente riguroso de las disposiciones vigentes.

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

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

MERCADOS DE CUENCA

En Cuenca funcionan dos ferias semanales de papas. La más identi

ficada por los intermediarios regionales y el público es la que se realiza los miércoles en el mercado "9 de Octubre". Allí llegan, desde el martes a la noche, productores e intermediarios de la región trayendo el producto acopiado. El mismo es descargado directamente en la zona descubierta del mercado. Allí se vende durante el miércoles al público consumidor y a otros intermediarios, incluidos los mayoristas con residencia en Cuenca.

En todos los casos es importante rescatar la importancia del trabajo personal de los agentes. Ello está facilitado tanto por el volumen relativamente reducido de las operaciones, como por lo sencillo de la venta del producto, que no requiere operaciones adicionales para su comercialización. Las pocas funciones auxiliares detectadas (cuidado, traslado de los sacos) son realizadas por algunos trabajadores que se encuentran trabajando como changarines en el mercado. Complementando al mercado se encuentran algunas bodegas que permiten a los propietarios del producto guardar aquella parte que no alcance a venderse en el transcurso del día de la feria.

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

CARACTERÍSTICAS DEL INGRESO DE PAPAS A LA CIUDAD DE CUENCA

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

Respecto al origen se aprecia que en lo que se refiere al número de agentes que ingresaron, el 57.5% provenían de la provincia de Cañar. El resto se repartía en distintas provincias ubicadas en la zona central y norte del callejón interandino. No debe confundirse el origen de la producción con el origen de los propietarios de las papas. Parte importante de las unidades que ingresan traen papas pertenecientes a mayoristas con asiento en la ciudad de Cuenca.

En cuanto al volumen de papas que ingresó es significativo señalar que el 65.7% estaba constituido por el que proviene de fuera de Cañar. Si bien es necesario señalar que la encuesta se aplicó durante un período de sequía regional, sin embargo no puede disimularse la importancia del fenómeno. El mismo tiene que ver con el abaratamiento del producto, que se produce por vía de la introducción de papas producidas con costos más bajos de producción por mayores rendimientos. El vuelco a este canal de importantes mayoristas de Cuenca, muestra no sólo la importancia del mismo, sino su perdurabilidad aún en situaciones climáticas normales.

En cuanto a la relación volumen/agentes, es evidente que la relación más alta está dada por los vehículos que traen papa del norte, lo que se explica tanto en términos de costos de transporte como de capitales mayores invertidos en este canal.

La encuesta permitió apreciar el peso que tiene la papa Bolona (28%) y en bastante menor medida la Cubaleña (5%) como abastecedoras del mercado en Cuenca. Estas variedades, conocidas como "cañarejas", son altamente apreciadas en la región por el público consumidor y de ahí la insistencia de los productores en su mantenimiento, pese a tener rendimientos inferiores a otras variedades. La papa Bolona proveniente de Chimborazo presentaba un peso importante (40%). Esta variedad por su color y sabor, si bien mantiene diferencias con la papa re-

CUADRO No.

Lugar de procedencia, en número de agentes y volumen de papas (qq) que llegan a la ciudad de Cuenca desde el norte de la misma. Términos absolutos y relativos

ORIGEN	AGENTES		VOLUMEN DE PAPAS	
	#	%	qq	%
Ciudad de Cañar	15	37.5	992	26.8
Resto prov. Cañar	8	20	276	7.5
Subtotal prov. Cañar	23	57.5	1.268	34.3
Prov. de Chimborazo (Riobamba-Chunchi)	10	25	1.182	32
Prov. de Tungurahua (Ambato)	1	2.5	160	4.3
Prov. de Cotopaxi (Latacunga)	5	12.5	888	24
Prov. de Carchi (Tulcán)	1	2.5	200	5.4
Subtotal prov. al norte de Cañar	17	42.5	2.430	65.7
TOTAL:	40	100	3.698	100

FUENTE: Encuesta aplicada al control norte de acceso a la ciudad de Cuenca. Barsky, Osvaldo. 1978

cios al consumidor llegó al 33.4%. Señalamos aquí que la variación a nivel de fincas llegó en cambio al 25.6% para el mismo período.

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

CUADRO No.

Precio promedio al por menor de la papa en la ciudad de Cuenca
1977/78. Unidad: libra

A Ñ O	M E S	PRECIO (Suces)
1977	Enero	2.88
	Febrero	2.73
	Marzo	2.65
	Abril	2.72
	Mayo	2.65
	Junio	2.73
	Julio	2.70
	Agosto	3.09
	Setiembre	3.26
	Octubre	4.24
	Noviembre	3.60
	Diciembre	3.54
1978	Enero	3.39
	Marzo	3.20 (*)

(*) Dato recogido por nosotros

FUENTE: "Índice de precios al consumidor". Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. No. 296. Enero 1978.

Se verifica la tendencia señalada. Mayo es el mes de menor precio del producto. Septiembre y Octubre los picos de escasez, los que disminuyen al incorporarse la cosecha de fin de año. Debe señalarse que estas tendencias se atenúan en sus extremos en función del ingreso de papas de otras zonas.

EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN SU CONJUNTO

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

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

En esta trasfondo, el proceso de comercialización se fue construyendo, "de abajo hacia arriba", en el sentido de que frente a una demanda en expansión, regional y nacionalmente, miles de agentes penetraron a los canales de circulación, construyendo un complejo mecanismo que permita trasladar adecuadamente el producto a los puntos de demanda. Esta frondosa red de canales de circulación, factible por las características del producto y la ubicación espacial de la oferta y la demanda se fue desarrollando paralelamente a la sensible elevación de

la producción nacional de papas, como consecuencia tanto de la mayor cantidad de tierras volcadas a la misma, como de los importantes cambios tecnológicos operados en las últimas décadas, que permitieron incrementar sensiblemente la productividad por hectárea. Ello fue posibilitando una oferta mayor y mejor distribuida a lo largo del año, atenuando las tradicionales oscilaciones estacionales. De esta forma y teniendo en cuenta el acceso directo de vastos sectores de consumidores a la oferta de los productores mediante el sistema de ferias, el precio de la papa se mantuvo estable en términos reales durante las últimas décadas. En cuanto a la distribución de los excedentes entre productores y comerciantes, se percibió en el estudio que los productores se apropian alrededor del 50% del valor total del producto, y el resto se distribuye entre los distintos tipos de intermediarios. Dado que existen múltiples canales, esta cifra es válida para el producto que llegaba hasta el público consumidor en Cuenca. En las ferias locales el producto se vendía más bajo, reduciéndose el porcentaje del valor total que quedaba en manos de revendedores, ya que los productores mantenían sus niveles de venta. En el caso de tratarse de productores-comerciantes, los márgenes obtenidos aumentaban para los mismos. Dado los estudios de costos realizados, los márgenes aparecían como satisfactorios para los productores, y de superior rentabilidad a la de otros productos agrícolas regionales. Es importante preguntarse, además del comportamiento específico del canal de comercialización, en que medida el mismo ha influido en la conformación de la estructura regional de clases. Al respecto, se tiene la sensación de que pueden distinguirse dos cuestiones: a) ha permitido la supervivencia de estratos campesinos que combinan la producción agrícola con la venta de su fuerza de trabajo fuera de la explotación, y también la capitalización de ciertas capas de productores con mayor nivel de recursos (particularmente tierras) que han podido así capturar parte del excedente creado a partir de los cambios tecnológicos introducidos; b) ha posibilitado el surgimiento de una importante cantidad de agentes ubicados en la esfera de la circulación, con diferentes niveles de capitalización, absorbiendo así parte de la población local que no encontraba cabida en el mercado de actividades productivas.

En síntesis, el proceso de producción y circulación en su conjunto, ha contribuido a desarrollar una estructura regional de clases compuesta por numerosos sujetos sociales, que se distribuyen los excedentes, lo que contrasta con una situación social mucho más polarizada, que fue dominante hasta hace unas décadas. Estos elementos se retoman en la sección final

CUARTA SECCION

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES ACERCA DE LOS PROCESOS DE CIRCULACION
Y LAS ESTRUCTURAS DE CLASES REGIONALES

Hasta ahora se han tratado de presentar algunos elementos, de tipo más descriptivo, que podrían tanto sustentar reflexiones comparativas entre ambas regiones como intentar ciertas líneas de interpretación acerca de la relación entre los procesos de producción y circulación. En primer lugar nos referiremos a ciertas condiciones ecológicas, productivas y sociales, relacionadas con los procesos a nivel de la esfera de circulación. Luego trataremos de abordar el tema de los sujetos sociales en la esfera de la circulación y en el proceso de producción, así como sus interrelaciones y mutuas influencias. Adicionalmente se avanzan ciertas hipótesis en relación con el papel estatal en estos procesos.

La esfera de la circulación

En el caso de Quinindé, resalta el hecho de tratarse de un espacio de colonización, es decir, donde la disponibilidad de tierras no aparece como limitante a la estrategia productiva de los colonos. A partir de ello, la disponibilidad de capital primero, de mano de obra más recientemente, surgen como limitantes a los procesos expansivos productivos. De ahí la importancia central que sobre la conformación del proceso regional jugó la brusca elevación del precio del café operada a partir de 1975-76

Este incremento, dado por la caída de la producción y comercialización en determinados países productores claves, determinó la presencia de una importante renta diferencial internacional para las zonas productoras no afectadas. A partir de ello, fue posible el desarrollo de procesos de capitalización de las unidades productivas, de un ritmo totalmente distinto a los procesos previos. Esta masa de excedentes, fue de tal magnitud, que permitió, además de la capitalización de los colonos

existentes y de la puesta en actividad de numerosas nuevas unidades, una importante captura de dichos excedentes por el aparato comercializador regional-nacional.

En este entorno, el aparato comercializador fue "penetrando" junto con los colonos en las nuevas áreas colonizadas. El capital comercial, de importante tamaño a nivel de los exportadores, cúspide del proceso, viabilizó la construcción de redes de penetración comercial que hicieron posible a los propios colonos la rápida salida de sus productos. Se resolvía así, un típico problema de las zonas de colonización, que es el de las pérdidas o inviabilidades productivas por la lejanía de los mercados. Al mismo tiempo, el sistema comercializador montado construyó de hecho, un monopolio de demanda, lo que le permitió apoderarse de sus tantas masas de ganancia. Esta situación no llevó, en los años en que el precio del café estuvo notablemente alto, a conflictos relevantes con los colonos, dado que estos obtuvieron precios hasta 10 veces más altos que en años anteriores. Esta situación, se alteró sensiblemente en años posteriores a este análisis por la caída brusca del precio del café, lo que abre una nueva situación a las relaciones entre los colonos y el aparato comercializador, así como a las perspectivas de la región.

De todos modos, el proceso permitió construir sobre la base de una demanda externa en brusca expansión un aparato comercializador "de arriba hacia abajo", relativamente simple y rígido en su estructuración que por las diferentes razones señaladas en la sección sobre Quindé hace inviable cualquier posibilidad individual para los productores de escapar a esta situación.

El caso de la comercialización de papa, es radicalmente distinto. En primer lugar encontramos múltiples posibilidades de colocación del producto. Los consumidores pueden estar muy "cerca" o muy "lejos". Es decir, que los productores se encuentran a veces en contacto directo con los consumidores finales, o con diversos tipos de intermediarios para la comercialización del producto. El otro elemento importante, el

tipo de productores, predominantemente pequeños, determina una multiplicación de la oferta por diversos puntos de entrada al canal de comercialización. De alguna forma, el canal se estructura de "abajo hacia arriba" de las ferias más chicas hacia las más grandes. Esta situación, permite una flexibilización notable del sistema de comercialización. Es de considerablemente fácil entrar en él. Por un lado, el tipo de producción no implica, como en el caso de la recolección semanal del café en Quinindé, la necesidad de una permanencia estable en las explotaciones. Por otra parte, el capital requerido para realizar operaciones de comercialización, es mínimo al comienzo. En la práctica, casi sólo se requiere del producto. En etapas subsiguientes, se agrega cierto capital muy pequeño para movilizar la producción en vehículos ajenos, hasta llegar a la adquisición de un vehículo. En estas etapas, se encuentran diversos agentes que permanentemente entran al proceso en procura de aumentar sus excedentes. En los niveles más bajos, estos agentes no poseen un mayor nivel de capitalización que los productores, sino que incluso en muchos casos, su nivel es menor. Las diversas figuras mixtas de productores-comerciantes planteadas en las diversas etapas del canal ilustran con riqueza estas situaciones.

En la situación de Quinindé, no sólo el canal se estructura hacia "abajo", sino que el precio del producto y los márgenes de comercialización se ligan a variaciones del mercado mundial y a la capacidad social de presión de los exportadores. En el caso de la papa serrana, el proceso es distinto. Existe, por una parte, una demanda interna que ha presentado un crecimiento estable a lo largo de períodos de tiempo más largos. Por otra parte, la alta movilidad alcanzada por el producto en todo el espacio serrano, incluyendo el sur de Colombia, permite rápidos desplazamientos del producto en busca de los mejores precios que la falta regional-estacional del producto determina. Ello contribuye a achatar sensiblemente los picos extremos de precios, y beneficia a los consumidores.

El análisis comparativo de los canales de comercialización muestra también profundas diferencias en su construcción espacial. En la Sierra, la feria semanal juega un papel central en la venta de la produc-

ción de papas, a través de diversos canales que desde allí se establecen. Diversos tipos de intermediarios y consumidores negocian directamente con los productores la adquisición del producto. La feria es siempre de importancia en zonas como la analizada, de alta densidad demográfica rural y de múltiple oferta por productores de tamaño relativamente pequeño. En contraste, la zona costeña en análisis muestra una baja densidad demográfica, amplia distancia al centro poblado, lo que determina la construcción de un sistema de recolección del café. Si bien es cierto que también existen ciertos puntos físicos donde los productores concentran su producción, estos son principalmente centros como Quinindé al que no podría aplicarse el concepto de "feria", salvo que se extienda su definición más allá de lo que usualmente se entiende por tal.

Estas diferencias espaciales están estrechamente asociadas al peso de los agentes comercializadores. Tal como señala Bromley (1975, p.2) a raíz de los elementos señalados "los compradores mayoristas ambulantes que recorren las fincas y las bodegas mayorísticas de los centros urbanos son menos significativos en el sistema comercial de la sierra que en la costa o el oriente".

Además de los aspectos señalados (demanda interna-externa, organización de abajo-arriba o viceversa, estructuración rígida o flexible, el tema de ferias y centros poblados), un elemento sustantivo radica en el tipo de sujetos sociales actuantes en el proceso de comercialización. Por una parte en el caso de Cañar tenemos un excedente relativamente limitado que se reparte entre un número aparentemente elevado de participantes del sistema de comercialización, con lo

cual sus características económicas son más bien de unidades pequeñas y medianas y su lugar dentro del sistema de poder local, al menos en términos individuales, no parece ser de peso considerable. En el caso de Quinindé, habría existido un excedente más considerable, de brusca aparición, que posibilitó el desarrollo de estratos comerciales de mayor poderío económico y que se asentaron con relativa firmeza dentro de la estructura de poder local. Y este tipo de discusión nos revierte al problema de la estructura de clases regional, algunos de cuyos elementos se discuten a continuación.

LOS PROCESOS DE PRODUCCION-CIRCULACION Y LA ESTRUCTURA DE CLASES REGIONAL

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

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

Esto por una parte, puso un freno a la tendencia de los sectores empresariales, de ir captando tierras adicionales a costa de los grupos de campesinos y colonos. Y en este sentido parecería que más que la perspectiva de un proyecto estatal de apoyo integral a las unidades familiares existentes en el área, que recién entraría en ejecución en 1982, ha sido el auge cafetalero lo que proveyó de una base firme para la capacidad de "resistencia" de las economías familiares del área. En otro orden de cosas, y como ya se señaló en el capítulo correspondiente, el sector "campesino" no puede considerarse homogéneo, pues además de la distinción entre los colonos, la población nativa esmeraldeña y la comunidad Cayapa, es posible apreciar distintos niveles de diferenciación dentro de cada uno de ellos. Obviamente los colonos con mayor tiempo de antigüedad en el área, y que ya tenían sembradas algunas hectáreas de café pudieron aprovechar más plenamente el incremento de su precio, que los que recién estaban sembrando o no tenían sus cafetales en plena producción. Por otra parte, tanto los cayapas, como la población esmeraldeña, también llegan más tardíamente (como el caso de los colonos nuevos) a la siembra del producto y su aprovechamiento del auge es menor. Adicionalmente, aún en el caso de la comunidad cayapa, que tienen sus tierras dentro de un sector limitado y están organizados como comunidad, pueden observarse procesos de diferenciación interna con ciertos grupos que han completado una transición más rápida hacia la agricultura, mientras que otros mantienen ciertas formas recolectoras, forestales, y actividades de caza y pesca. (*)

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

Todo esto ha generado procesos de capitalización desiguales, acentuando las tendencias a la diferenciación social pre-existentes, dentro de los sectores familiares. Los efectos posteriores de estos procesos son difíciles de evaluar por lo reciente de los mismos. Sin embargo frente a la visión tradicional y más simple de campesinos "kulaks" que terminan expropiando a sus vecinos, parecería que, sin minimizar en modo alguno esta posibilidad, podrían existir otras vías de invertir el excedente captado: por ejemplo la educación de los hijos (secundaria y aún universitaria), la diversificación hacia el sector servicios (incorporando actividades comerciales, de transportista, etc.).

Sin embargo, es indudable que la caída acentuada de los precios del café, ha frenado estos procesos al compensar cada vez menos los crecientes costos de las explotaciones, dado el aumento continuo del precio de los insumos y la mano de obra.

De ahí que en esta situación, la disputa por los excedentes con el aparato comercializador pueda pasar a ponerse cada vez más en el centro, considerando el bajo monto de ganancias a repartir entre los diferentes agentes. Esta situación, abre un campo específico de acción a las organizaciones de productores y a las políticas estatales, tendientes a tratar que los productores capturen un porcentaje mayor de las utilidades, en función de situaciones crecientemente críticas de desarrollo. Es cierto que estos procesos de capitalización han facilitado a parte de los productores cierta diversificación productiva, agregando a la producción tradicional de autosubsistencia, producción ganadera, pero es evidente que todavía la producción y realización del café siguen siendo un eje central en el desarrollo regional.

En relación a los productores de papas, la situación global del mercado demandante, un aparato comercializador de múltiple demanda, facilidades de circulación del producto regional y nacionalmente han determinado precios crecientemente estables en los últimos años. Ello ha facilitado cambios tecnológicos importantes en esta producción (fertilizantes, fungicidas y pesticidas, ciertos procesos de mecanización). Estos cambios son diferenciales de acuerdo al tamaño de los productores, pero

muestran una presencia significativa, aún en explotaciones pequeñas. De ahí, globalmente, un aumento importante de los rendimientos productivos. Los mismos han permitido una generación de excedentes que, por las características del sistema comercializador descrito, han sido capturados en medida importante por los propios productores. Ello ha ido haciendo que la producción de papas, para autoconsumo y para venta, sea el eje económico de los pequeños productores analizados en Cañar. Como hemos señalado en el estudio de caso, fue una producción que viabilizó hasta cierto punto, la transformación social operada, en el sentido de la disolución de las haciendas públicas y privadas y el predominio de las pequeñas explotaciones.

Esta viabilidad, sin embargo, debe ser relativizada en términos de la gran limitante regional presente, la escasa disponibilidad de tierras. Siendo una zona de antiguo asentamiento, de alto ritmo de crecimiento demográfico, no se ha podido resolver la creciente reducción del tamaño de las unidades, no obstante el acceso de los campesinos a las tierras de hacienda en las últimas décadas. De ahí que la venta de fuerza de trabajo a zonas de la costa, continúe siendo vital para la reproducción de las familias campesinas. La producción de papas ha viabilizado esta situación, que se hubiera agravado más rápidamente dificultando, posiblemente, la propia reproducción de la estrategia actual de su pervivencia. El aparato comercializador se ha construido flexiblemente alrededor de esta múltiple oferta de pequeños productores, y las características de su funcionamiento no hacen preveer posibilidades de capturar grandes excedentes de los productores. Las necesidades del mercado nacional tampoco permitirán dramáticos descensos en los niveles de precios, como en el caso del café, lo que permitirá a los pequeños productores continuar subsistiendo en ciertos casos, y desarrollando pequeños procesos de capitalización en otros, alrededor de esta producción.

Los análisis presentados han permitido visualizar como productos para diversos mercados, productores de diferentes disponibilidad de recursos, se han articulado con mecanismos de circulación nítidamente contrastables. Al mismo tiempo estos aparatos, marcan límites diversos a las perspectivas de expansión de las unidades familiares analizadas. Estas diferentes perspectivas, son útiles para un análisis más preciso de los procesos de circulación, que permita el desarrollo de políticas estatales de diferente corte. Las intenciones, muchas veces formuladas, por parte de los Estados nacionales de afectar los procesos de intermediación, se apoyan generalmente en una visión del capital comercial como meramente improductivo o especulador. Hasta que punto ello es así, o si muchas veces nos encontramos con un ciclo de capital necesario para garantizar la reproducción de la producción en los marcos del actual sistema económico, no puede definirse a priori. Son necesarios estudios específicos por producto y por región, e incluso por tipo de productor, que puedan especificar si nos encontramos con situaciones altamente expropiatorias de los productores o con el cumplimiento de etapas de circulación necesarias. Estos estudios, deben permitir acciones de distinta índole, sea que se trate de reemplazar a sujetos sociales ubicados en la intermediación, sea que se trata de regular su accionar. La construcción de canales alternativos, en el primer caso, y de mecanismos fiscalizadores, en el segundo, requieren detallados conocimientos de los procesos a modificar, y en esta dirección, el presente trabajo intentó mostrar dos situaciones regionales contrastantes de procesos de circulación de la producción agraria en Ecuador.

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

Algunos comentarios finales

En el presente trabajo se intentó mostrar la vinculación entre los procesos de producción y circulación, entre los sujetos sociales actuantes en uno y otro caso, y su influencia en la conformación de la estructura de clases a nivel de dos regiones diferenciadas. Obviamente las estructuras productivas regionales se asientan en fracciones de clases específicas, que determinan en buena medida las formas de evolución y transformación posibles. Pero también el mecanismo de articularse con otras regiones mediante la esfera de la circulación, parece tener influencias sobre la estructura social y su dinámica. Y esto estaría relacionado tanto con la forma más general que el proceso de circulación puede asumir, como, y en particular, por la presencia de los sujetos sociales que en concreto lo conforman, los que influyen en y son influidos por, la dinámica del proceso en su conjunto. De todas maneras, como ya se señaló anteriormente, no se ha pretendido aquí señalar causalidades unilineales, o que el sentido de dicha causalidad vaya de la circulación hacia la producción. Simplemente se ha procurado enriquecer la discusión de las estructuras sociales agrarias desde el ángulo, no demasiado explotado, de la interacción entre los procesos de circulación y producción. Creemos que, sin resolverla, el presente trabajo presenta ciertos elementos que pueden enriquecer esta discusión.

BIBLIOGRAFIA CITADA

ALBERTS, H.W. "Notes on the agricultural of Ecuador". USAID/E, Quito, 1947.

BARSKY, Osvaldo y DIAZ BONILLA, Eugenio "Estudio de mercados y de los sistemas de comercialización. Proyecto Quinindé-Malimpia-Nueva Jerusalem", OEA, Ecuador, 1978.

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

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

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