

Carmen Hernández
Rafael Urriola

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS Y LA APERTURA COMERCIAL



IICA



Los pequeños productores agropecuarios y la apertura comercial

IICA

ILDIS

Esta es una publicación del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA, Oficina Ecuador y del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS, Fundación Frederick Ebert.

Las opiniones vertidas en esta publicación son de responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen el criterio institucional del IICA o del ILDIS.

ISSN-0534-5391 Serie Publicaciones Misceláneas
A3/EC-93-03

© IICA - ILDIS
Primera Edición: mayo 1993

Edición: IICA - ILDIS
Elaboración: Rafael Urriola - Carmen Hernández
Diseño Gráfico: CEPLAES - Caroline Galarza S.
Portada: DISGRAF Cía. Ltda.
Impreso de Ecuador: CICETRONIC Ltda.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA),
Oficina en Ecuador
Mariana de Jesús 147 y la Pradera
Casilla Postal: 17-03-00201
Teléfonos: 563-073 y 524-238
Fax: 563-172
Quito, Ecuador

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS)
Calama 354
Casilla Postal: 17-03-367
Teléfono: 562-103
Fax: 504-337
Quito, Ecuador

Indice

Presentación		11
Prólogo		11
<i>Manuel Chiriboga</i>		
Primera Parte	La situación general	19
<i>Rafael Urriola</i>		
1	Introducción	21
2	Caracterización de los pequeños productores agrícolas	23
3	Algunos antecedentes comparativos Ecuador-Colombia	37
4	Conclusiones y recomendaciones	45
Segunda Parte	Estudios de Caso	53
<i>Carmen Hernández</i>		
1	Los pequeños productores de papa	55
	Acceso a tierras	60
	Crédito	62
	Estructura del uso de la fuerza de trabajo y maquinaria	63
	Tecnología	65
	Costos de producción	70
	Comercialización	73
2	Los pequeños productores de arroz	79
	Acceso a tierras	80
	Crédito	82
	Estructura del uso de la fuerza de trabajo y maquinaria	83
	Tecnología	85
	Costos de producción	88
	Comercialización	91

3	Los pequeños productores de café	99
	Acceso a tierras	99
	Crédito	100
	Mano de obra y maquinaria	102
	Tecnología	103
	Costos de producción	106
	Comercialización	107
	Bibliografía	113

Indice de cuadros

1	Superficie, producción y rendimiento de la papa, según tamaño de las UPAS, julio de 1991 a julio de 1992	55
2	Superficie cosechada, producción y rendimiento de la papa, por zonas y provincias productoras de la sierra ecuatoriana 1954 - 1974 - 1991	57
3	Principales variedades cultivadas de papa, según zonas y provincias de la sierra ecuatoriana (1992)	66
4	Peso porcentual promedio de los componentes del costo directo de producción de una hectárea de papa, según sistemas tecnológicos	71
5	Peso porcentual de los componentes del costo directo de producción de una hectárea de papa, según tamaño del productor. Tulcán 1992	73
6	Superficie, producción y rendimiento del arroz, según tamaño de las UPAS, julio de 1991 a julio de 1992	80
7	Tamaño de las UPAS arroceras en Daule y Vinces	82
8	Distribución de los costos de producción del arroz, según sistemas tecnológicos	89
9	Estructura del costo de pilar un quintal de arroz	90

Presentación

A fines de Abril del año pasado ante la dinamización del proceso de integración y apertura comercial en el área andina, el IICA y el ILDIS estimaron de importancia aunar esfuerzos para analizar las implicancias de este proceso de apertura y sus consecuentes medidas de política económica, en el sector de pequeños productores rurales.

El objetivo más preciso fue realizar un estudio considerando tres productos importantes en el país y en los cuales los sectores de pequeños productores rurales tengan presencia relevante en la producción y, a través de ese estudio, analizar las posibilidades, ventajas y limitaciones, carencias, requerimientos y apoyos de políticas específicas para que el sector de pequeños productores agropecuarios puedan competir en mejores condiciones en este nuevo escenario económico -comercial.

El trabajo que aquí presentamos recoge este esfuerzo conjunto de ambas entidades. Creemos que la información y el análisis que se ha realizado permitirán un mejor entendimiento de las condiciones que afectan al sector agropecuario y especialmente a los pequeños productores y campesinos, así como pueden servir a las autoridades nacionales para el análisis y discusión de eventuales políticas diferenciadas para este sector.

Los estudios de caso fueron realizados por Rafael Guerrero para el arroz, Carmen Hernández para papa, y Luis Rosero para Café. Esta síntesis que aquí se presenta fue elaborada por Carmen Hernández y Rafael Urriola, quien además, junto a Alex Barril, supervisó el conjunto del trabajo. Una primera versión de este texto fue presentada en una de las reuniones del Foro Agropecuario que se realiza en el IICA, en el que participaron representantes de instituciones públicas, de organizaciones de productores, de organizaciones no-gubernamentales y de centros de investigación. Los comentarios allí recogidos fueron, en la medida de lo posible, incorporados en esta versión que publicamos.

El Prólogo está escrito por Manuel O. Chiriboga V. Director del Programa de Organización y Administración para el Desarrollo Rural del

IICA, a quien agradecemos sus comentarios y sus aportes en el proceso de todo este trabajo.

Como siempre, no está demás señalar que las opiniones y comentarios aquí expresados corresponden a los autores y no necesariamente representan los criterios de las instituciones que representamos.

Alex Barril
Representante del IICA en Ecuador

Reinhart Wettmann
Director del ILDIS en Ecuador

Quito, Abril de 1993

Prólogo

Ecuador, como la mayor parte de países de América Latina y el Caribe, ha multiplicado en los últimos años sus esfuerzos de integración económica, tanto en forma bilateral como multilateral. Acuerdos de integración se han negociado o suscrito con Colombia y con los restantes países del Area Andina. Al mismo tiempo Ecuador busca negociar acuerdos con los países del así llamado Grupo de los Tres, con Chile, con los países de Mercosur, amén de interesarse con la así llamada Iniciativa de las Américas, que fuera impulsada por el Presidente Bush.

Lo que caracteriza tales procesos de integración es que se basan en la apertura comercial prácticamente indiscriminada y casi inmediata, mediante la eliminación o reducción drástica de los aranceles que limitaban el comercio. La integración es al mismo tiempo favorecida por políticas macroeconómicas afines y caracterizadas generalmente por la liberación y desregulación de los mercados de bienes, dinero y divisas, la reducción en el tamaño y funciones del Estado, así como una disminución de aranceles para el comercio con todos los países. De esa manera la integración se caracteriza simultáneamente por la formación a corto plazo de un mercado común entre los países signatarios, el establecimiento de una unión aduanera sobre la base de aranceles bajos y la liberación de los mercados.

Existe cierto convencimiento que tales procesos pueden ser particularmente favorables para la agricultura toda vez que implican la eliminación de impuestos y de tasas de cambio sobrevaloradas que han afectado la rentabilidad relativa del sector y limitado su desarrollo. Al mismo tiempo pueden favorecer a países que tienen una dotación de recursos naturales favorables y costos de producción bajos. Ello puede significar una mayor atracción de capitales al sector agropecuario en función de aprovechar la rentabilidad, los nuevos mercados, lo que traería como consecuencia cambios tecnológicos y aumentos de productividad que volvería más competitiva la producción agropecuaria.

La agricultura de un país como Ecuador puede con seguridad beneficiarse de los procesos de integración agropecuaria, no solamente por la rica

y variada dotación de recursos naturales, sino por los precios a los que puede colocar buena parte de su producción. De hecho, durante buena parte de su historia económica ha abastecido por vía del comercio informal de frontera a sus vecinos: Colombia y Perú, compitiendo sobre la base de precios más bajos, a pesar de que los rendimientos de muchos de los productos ecuatorianos sean considerablemente más bajos, en parte como resultado de los menores salarios pagados en Ecuador.

De allí que el principal reto de la agricultura ecuatoriana es cómo transformar esas ventajas comerciales basadas en costos menores en ventajas basadas en productividad. Esta no provendrá exclusivamente del contexto macroeconómico favorable, ni de la sola acción del mercado, aún cuando ellas son imprescindibles, sino de un esfuerzo deliberado de generar condiciones para la modernización productiva. Esto implica una estrategia nacional, sólidamente concertada, para realizar las inversiones necesarias para promover la innovación tecnológica y simultáneamente asegurar que dicho esfuerzo incluya a la gran mayoría de productores agropecuarios.

Transformar estas ventajas iniciales en ventajas sostenibles en el tiempo implican, entre otros, un esfuerzo duradero de innovación tecnológica, tanto para la producción como para las actividades postcosecha y que comprenda acciones de investigación, especialmente en los sistemas de producción campesinos, difusión y divulgación tecnológicas, producción y abastecimiento comercial de los principales insumos tecnológicos (semillas mejoradas y fertilizantes) y la adopción de la tecnología para los agricultores. Adicionalmente, es imprescindible realizar un esfuerzo sostenido de inversión, pública y privada, en cuanto a desarrollo y rehabilitación de la infraestructura de producción agropecuarias, especialmente riego, carreteras y electricidad. Finalmente es imprescindible emprender una agresiva estrategia de inversión en recursos humanos a los diferentes niveles: gerenciales, técnicos y de campo.

Una acción de este tipo requerirá con seguridad de un esfuerzo conjunto y complementario del sector público y del privado. Las inversiones requeridas son de tal magnitud, que éstas no podrán provenir exclusivamente del sector privado. En muchos casos el sector público debe asegurar flujos de financiamiento preferencial, para promover el desarrollo de iniciativas empresariales en estos campos. En otros casos el Estado debe emprender en actividades bajo su propia iniciativa, tal el caso de la educación y la investigación aplicada. Por medio de ese papel puede adicionalmente jugar

un rol normativo y regulador para asegurar que dichas actividades se realicen en los campos considerados estratégicos para el desarrollo de la agricultura ecuatoriana.

Sin embargo, es evidente que ni las condiciones macroeconómicas favorables, ni el esfuerzo en el campo de la investigación y la innovación tecnológica, asegurarán por sí solas el crecimiento sostenido de la productividad para todos los productores agropecuarios. Por el contrario, estas políticas pueden representar importantes riesgos y peligros para los pequeños productores y campesinos, si no se realiza un esfuerzo deliberado para promover su modernización. Debe recordarse que existe en nuestros países una larga tradición de sesgo anti campesino, consolidado durante el período de políticas públicas agropecuarias basadas en subsidios generalizados y que favorecían tradicionalmente a las medianas y grandes empresas agropecuarias. A ello deben agregarse los más altos costos que implica la difusión tecnológica y la distribución de insumos y créditos para los pequeños productores.

La modernización de la pequeña producción agropecuaria en función del nuevo contexto requiere de políticas diferenciadas, no solamente en relación al sector empresarial, sino en función de los diversos subsectores que lo constituyen: pequeños productores capitalizados o con capacidad de serlo en corto plazo, campesinos de subsistencia, semi campesinos sin tierra. Obviamente, los dos primeros subgrupos tienen mayores oportunidades como productores agropecuarios que los segundos, muchos de los cuales deberán transitar hacia otros sectores de la economía o convertirse en asalariados.

Las políticas diferenciadas implican reconocer que los tiempos para la modernización de la pequeña producción son diversos, que la composición de dichas políticas varían y que las metodologías para ejecutarlas deben reconocer la especificidad. Por ello, es que esas políticas están relacionadas a espacios agro socio económicos y políticos definidos, que se han definido como macroregión. Es a ese nivel que se pueden encontrar esas combinaciones de políticas particulares y los campesinos pueden participar en su diseño. Las tendencias hacia la descentralización de los servicios agropecuarios y de los mismos proyectos de desarrollo rural favorecen esta perspectiva en las políticas diferenciadas.

Una política diferenciada implica enfrentar algunos temas prioritarios. Entre otros, deben subrayarse los tecnológicos, el papel de las organi-

zaciones de productores y el de los arreglos institucionales para viabilizar el acceso de los campesinos a los elementos críticos para la modernización: Tecnología, crédito y mercados.

En el campo de la producción el desafío principal es elevar la baja productividad de la economía campesina, especialmente en los rubros alimenticios básicos. Esto, sin embargo, no puede proceder haciendo abstracción de los sistemas de producción en que estos productos se insertan. Por ello, en el campo tecnológico la investigación y la transferencia de tecnología deben tener claramente una perspectiva de sistemas de producción, lo que permitirá encontrar respuestas a las principales restricciones que dichos sistemas enfrentan. Por otro lado, el trabajo en el campo tecnológico no puede hacer abstracción del contexto de mercado en que las unidades campesinas operan.

Las oportunidades y opciones de los campesinos y pequeños productores está asociada a la existencia y fortaleza de sus organizaciones de orientación económica: cooperativas, asociaciones, uniones, empresas campesinas. Existe en el mundo andino una larga tradición asociativa que favorece este tipo de organizaciones, aunque éstas deben organizarse sobre bases nuevas. La base cultural, sin embargo, fortalece la cohesión de la organización. Las organizaciones económicas de los campesinos deben encontrar soluciones viables para sobrepasar algunas de las limitaciones más importantes de la pequeña producción: la escala y los costos de transacción. Ello requiere tener orientación económica, disponer de capacidad de gestión empresarial, organizarse sobre la base de una clara división de funciones y encontrar un equilibrio entre la necesidad de reinversión y la redistribución.

La organización de productores puede constituir un importante mecanismo para facilitar adicionalmente la vinculación de la pequeña producción con las empresas agropecuarias y agroindustriales, las empresas de distribución de insumos y los bancos privados. Este es uno de los sistemas institucionales que, con o sin apoyo del sector público, puede pensarse en relación al acceso de los pequeños productores a los mercados. Este, sin embargo, está mucho más al alcance de aquellos segmentos de productores con mayor viabilidad económica.

Redireccionar la pequeña producción y los campesinos para asegurar su participación en la modernización agropecuaria y rural implica apoyar el desarrollo de nuevos sistemas institucionales. La crisis de los ochenta

implicó, en general, un serio debilitamiento de las instituciones públicas encargadas de la extensión, del crédito, de la comercialización, de la capacitación, etc., para este tipo de productores y la rápida expansión de las organizaciones no gubernamentales y fundaciones que buscaron llenar el vacío dejado. Su cobertura, eficiencia y calidad fue, sin embargo limitada, en parte por su carácter aislado.

En este marco resulta necesario encontrar nuevos arreglos institucionales para favorecer el acceso de estos grupos a los elementos básicos de la modernización: tecnología, insumos, crédito, mercado, capacitación, etc. Dichos arreglos deben favorecer la creación y desarrollo de instituciones locales perdurables, vinculadas a otras de carácter regional y nacional. Un ejemplo de ello pueden ser las cooperativas de ahorro y crédito, vinculadas a bancos cooperativos o privados, empresas de extensión vinculadas a centros de investigación, etc. Las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales y las fundaciones deben favorecer el desarrollo de estas iniciativas locales y no sustituirlas.

Las posibilidades de la agricultura ecuatoriana de pasar de una competencia basada en costos bajos de producción a una asentada en productividad, pasa en este sentido por un esfuerzo considerable para responder al desafío que presenta la integración. Ello es particularmente crítico para los pequeños productores y campesinos, quienes pueden ser particularmente golpeados por tal proceso. Tal como se desprende del estudio que aquí se presenta ellos están lejos de poder responder agresivamente al desafío; tienen serias restricciones en los recursos que manejan, su nivel tecnológico es bajo, los sistemas de atención tecnológica presentan deficiencias. Obviamente, ello no debe significar interrumpir o poner trabas a la integración. Implica más bien la necesidad de establecer una estrategia para sobrepasar las actuales limitaciones.

Este estudio analiza las oportunidades y restricciones que tienen en este contexto ciertos segmentos de la agricultura ecuatoriana: los campesinos y los pequeños productores de arroz, papa y café. La elección no es arbitraria. De acuerdo a un estudio reciente de L. Martínez, (1992) el empleo agrícola en la papa es en un 86.5% campesino, como lo es el 74.6% en el café y el 51.6% en el arroz. En este sentido representan productores típicos de la agricultura ecuatoriana, especialmente de los productores con menos de 20 ha, destinados tanto para el mercado interno como para el externo, originados tanto en la sierra como en la costa y la región amazónica, que

han conocido, especialmente los dos primeros, un cierto dinamismo y cambio tecnológico, en parte como resultado de la protección y el subsidio estatal. Al mismo tiempo son productores importantes para nuestros principales socios en el proceso de integración, especialmente Colombia.

Manuel O. Chiriboga V.
Director del Programa de Organización
y Administración para el Desarrollo Rural -IICA-

La situación general

Primera Parte

1

Introducción

En esta primera parte se intenta evaluar, a partir de tres estudios de caso, las perspectivas de los pequeños productores agrícolas ante la apertura comercial. Esta sección generaliza los resultados descriptivos de la segunda parte pero, también incluye aspectos estructurales que no se reflejan en los casos estudiados.

Desde los años 70 se intensificó en el país la aplicación de un esquema basado en la sustitución de importaciones con un fuerte componente de proteccionismo que se centró en las prohibiciones de importación y altas tasas arancelarias al conjunto de bienes de consumo final. Como se ha comentado (Abril y Urriola 1990), las particularidades de la Ley de Fomento Industrial favorecieron esencialmente a los productores de las ramas industriales oferentes de bienes de consumo final, antes que a las de bienes intermedios y de bienes de capital.

En el caso del agro, también se produjo una amplia protección a los productores, ya sea prohibiendo la importación de aquellos bienes que se producían en el país, como fomentando, a través de créditos, la implantación de aquellos que empezaban a irrumpir en el mercado nacional como producto de los cambios en las pautas de consumo. Estos últimos correspondían a los bienes de uso agroindustrial. Sin embargo, la protección a los productores agropecuarios tuvo excepciones como es el caso de trigo y cebada en que se privilegió la importación que resultaba más barata. En estos dos productos había un alto componente de producción minifundista por lo que se puede concluir que la protección al agro fue centrada en los intereses de la agroindustria.

Ante esta situación, que perduró en los 70 y 80, se redefinieron los principales actores sociales del agro. De una parte, se conformó un nuevo empresariado agrario con formas de relación diferentes a las de los terratenientes ya que se trataba de capitales que no provenían necesariamente de una tradición agraria (palma africana o los cultivos de ciclo corto asociados

a la producción de alimentos balanceados: maíz duro y soya) y, de otra parte, un proceso de diferenciación al interior de las economías campesinas entre quienes relegan a un neto segundo plano a la producción agropecuaria por la inviabilidad de ésta para procurar los ingresos suficientes para satisfacer las necesidades de la familia y los pequeños productores que mantienen la producción agropecuaria como aporte principal a los ingresos familiares.

La apertura estimulada por los nuevos acuerdos al interior del Grupo Andino (GRAN) que se retomaron con mayor fuerza a partir de 1989, encontraron al inicio opiniones diferentes entre los empresarios (Salgado y Urriola 1991). El temor inicial por la intromisión de la competencia en procesos en que la protección, si bien no la impedía totalmente, la limitaba a ciertos sectores de la industria y del agro, fue disipándose con el tiempo y, las empresas han ido paulatinamente aceptando el reto de una situación de mayor competitividad lo que se manifiesta en el crecimiento significativo de las importaciones de bienes de capital durante 1991 y 1992. No obstante, las importaciones de bienes de capital para el agro se mantienen aún en niveles inadecuados para enfrentar las deficiencias en los redimientes de todos los cultivos nacionales.

En este contexto, se visualiza una reacción diferenciada frente a la apertura; mientras los que poseen recursos se preparan para ello, al mismo tiempo coexisten sectores, tanto agrarios como artesanales, que permanecen inactivos frente a las circunstancias lo cual, en buena medida, está determinado por la ausencia de capacidades para la innovación y la modernización.

En último término, lo que se busca evaluar en este trabajo es la capacidad y las condiciones necesarias y suficientes que requieren los pequeños productores agrícolas para enfrentar una situación de mayor competitividad da nivel del GRAN y de otros acuerdos bilaterales financiados o en vías de financiarse.

2

Caracterización de los pequeños productores agrícolas

Las condiciones que caracterizan a la mayoría de pequeños productores campesinos de Ecuador son las siguientes: limitado acceso a recursos (tierra, capital, agua), servicios (obras de infraestructura, servicios sociales en general y asistencia técnica) y a información sobre el funcionamiento de los mercados.

Distribución de la tierra

La historia de las transformaciones agrarias en el Ecuador tiene una particularidad; ésta es que la Reforma Agraria fue aceptada por los terratenientes y fue viable en la medida que, una buena parte de las haciendas pertenecían a la Iglesia, al Estado y a otras organizaciones no personales. Este proceso permitió que solo entre 1970 y 1991, se adjudicaran 736.944 hectáreas por concepto de Reforma Agraria con un total de 90.528 beneficiarios, es decir, se asignaron en promedio alrededor de 8 hectáreas por persona. Asimismo, en ese período se adjudicaron 4.424.861 has, a 93.877 personas por concepto de colonización lo que arroja un promedio de 47 has por individuo (CEPLAES-IICA-ILDIS 1993). Cabe notar que el 69% de las tierras cedidas por colonización se ubican en la Amazonía que tiene escasas posibilidades productivas que ha sido usada esencialmente para la tala de bosques.

El proceso de parcelación de unidades productivas se intensificó también por herencias, generándose una presencia excesiva de minifundios lo que ha redundado en una menor capacidad para adoptar los paquetes tecnológicos disponibles en el mercado los que son rentables a partir de ciertos niveles o escalas productivas. No obstante, pese a las dificultades para traducir en ingresos suficientes la explotación de pequeñas unidades,

el proceso de desmembramiento parece haberse acentuado entre 1982 y 1990 ya que los trabajadores por cuenta propia en la rama de agricultura, caza, silvicultura y pesca se incrementaron de 369.529 a 497.757, es decir, en un 35% en ese lapso.

La parcelación de la propiedad ha conducido a que: los pequeños proletarios tienden a abandonar las actividades productivas agropecuarias buscando trabajo en las ciudades o en haciendas cercanas, cediendo sus terrenos (en arrendamiento o modalidades similares) a otros productores, en la mayoría parientes o vecinos o bien, dejando la familia a cargo de la parcela. En efecto, el 27,6% de los hombres y el 45% de las mujeres de la Población Económicamente Activa (PEA) rural del Ecuador no realizan actividades agropecuarias (INEM 1992).

En las estadísticas estas fincas, gestionadas por mujeres y niños, continúan siendo contabilizadas como unidades de producción agropecuaria pese a que este sería un objetivo secundario. Más bien pareciera que los que los pequeños propietarios, de menor productividad ya están reciclados en otras actividades y en muchos casos la parcela es solo un sitio de residencia. Junto a esto, la legislación agraria vigente no contempla mecanismos formales de arrendamiento, que podría ser una forma de acceso a tierra para estos campesinos, todo lo cual conduce a un mal uso del recurso tierra.

Asimismo, las propiedades comunales, que por definición no podían ser entregadas en propiedad individual, actualmente, son explotadas de manera individual. Si bien estas tierras generalmente se ubican en los páramos y son de difícil uso productivo intensivo se ha generado un debate en torno a la posibilidad de transformar estos predios en unidades personales.

Con estos antecedentes, puede verificarse que el 59% de las UPA que producen papa tienen hasta 5 has y un 31% entre 5 y 20 has. El promedio de superficie dedicada al cultivo de papa de los productores del Carchi (principal provincia productora del tubérculo) es de 3 has. Ahora bien, si se consideran los costos de producción de los sistemas semi-tecnificados o tradicionales que caracterizan a estas unidades encontramos que los rendimientos oscilan en 158 qq/ha (7.12 tm/ha) según nuestra encuesta de campo, pero llegarían a nada menos que a 475 qq/ha según el Banco Nacional de Fomento (1991), es decir, hay enormes diferencias en los cálculos. Si se hacen cálculos de costos y precios con estadísticas oficiales se verifica que

los rendimientos declarados por los productores harían insostenible la producción ya que incurriría en pérdidas y que, de otra parte, los ingresos de los pequeños productores, aún en el caso de los rendimientos declarados por el BNF, son apenas de subsistencia si se prorratan a lo largo del año.

Una de las características de los pequeños productores es que muchas veces sus cálculos económicos no están basados en el margen de rentabilidad del producto sino, más bien, en el uso de la mano de obra propia que tiene un costo de oportunidad nulo ya que no es fácil encontrar empleo en otras actividades. En efecto, el valor de la mano de obra por ha en la producción de papa es de 271.250 sucres con lo que se incrementan los ingresos reales percibidos por el productor. Así, en una extensión de tres hectáreas se percibirán en definitiva ingresos mensuales promediados de 374.419 sucres.

Las estadísticas de producción agropecuaria del Ecuador crean serias dificultades para los analistas. En el caso de la papa la situación es de difícil comprensión ya que el SEAN, organismo encargado de la elaboración de las estadísticas agropecuarias, determina que el promedio nacional de rendimientos es de 159 qq/ha lo que, como se dijo, arrojaría pérdidas netas para los productores.

Si bien una discusión de este tipo no se puede agotar en este documento lo que parece imprescindible demostrar es que toda unidad que obtiene rendimientos menores a 300 qq/ha tendrá serias dificultades para enfrentar una coyuntura en que se incremente la competitividad. Asimismo, resulta de lo dicho anteriormente que, independientemente de los rendimientos, el cultivo se hace rentable desde el punto de vista de los ingresos en un mínimo de tres hectáreas o en la combinación de cultivos que resulte equivalente a esas tres hectáreas.

Las políticas que se desprenden de estos cálculos es que el fomento a la producción pasa por mejorar los rendimientos en unidades que, además, tengan el mínimo de superficie disponible para ello.

Los pequeños productores de arroz, cuyo tamaño de UPA alcanza a un máximo de 20 has son el 76% (27.050 propietarios) y aportan el 41% de la producción nacional. El promedio de has dedicadas al cultivo de arroz es también cercano a las tres has por unidad. Según el BNF los costos de producción de arroz con el sistema semi-tenificado alcanzó en 1991 a 594.590 sucres con rendimientos equivalentes a 4.1 tn/ha. Esta cifra no se aleja tanto de los datos del PRSA que se reportan en el estudio de caso. Por

otra parte, el precio del arroz en finca en 1991 fue de 7.165 sucres por quintal lo que daría un rendimiento monetario de 652.811 sucres por hectárea. En estas circunstancias, el excedente sería de 174.663 sucres en 3 has a lo cual, si se suma a un ingreso de 566.913 sucres anuales insuficientes para enfrentar las necesidades de una familia.

En el caso del café, según datos disponibles de 1989 del BNF los costos de producción son según el sistema de producción tradicional (el más común en los pequeños campesinos), de 122.250 sucres con un rendimiento de 11 qq/ha. El precio de venta en finca alcanzó a 3.857 sucres/qq, es decir, esto no permite recuperar ni siquiera los costos en insumos. Por esta razón, es que estos productores, definitivamente, no incorporan ningún tipo de tecnología.

La disponibilidad del recurso tierra es una condición fundamental para las perspectivas de mejorar competitividad pero, visto de una manera más global, los pequeños campesinos se encuentran entrampados en el siguiente círculo vicioso: Pocas tierras con pocos excedentes lo que genera imposibilidad de invertir en los sistemas tecnificados y reducción de los rendimientos lo que, a su vez, influye en los escasos excedentes.

Este circuito de la pobreza se repite incesantemente entre los campesinos y si bien hay quienes logran romperlo, las estadísticas citadas parecen indicar que hay, simultáneamente, nuevos entrantes al sector que se insertan en el circuito sin que, en términos estructurales, se visualicen cambios sustantivos en el paisaje tecnológico.

Ahora bien, frente a este panorama cabe preguntarse por los mecanismos que sostienen esta situación. De una parte, la lógica campesina privilegia la minimización del riesgo antes que la maximización de las ganancias potenciales. Esto significa que la diversificación de productos se antepone a la especialización, aún en unidades muy pequeñas. En segundo lugar, ante la imposibilidad de procurarse ingresos suficientes se privilegia el autoconsumo y la incursión en actividades, paradójicamente, que usan poca mano de obra porque la fuerza de trabajo masculina adulta se enrola en trabajos extraparcenarios. Entre los cambios significativos reportados por la encuesta de empleo rural de 1990 es que 334.987 mujeres, es decir, 31% de la PEA rural en actividades agropecuarias son mujeres. Asimismo, "en casi todos los cultivos de la sierra, sean estos mercantiles o de autoconsumo, el porcentaje del empleo de las mujeres es superior al de los hombres" (Martínez 1992).

En tercer lugar, los cálculos campesinos no se basan en la rentabilidad del capital inicial ya que, parte de él es en especies (semillas) y otra parte es fuerza de trabajo propia (familiar o personal) que no tiene usos alternativos, en especial la de mujeres y niños.

Todas estas razones implican que la productividad y la competitividad no son decisivas para las lógicas de este sector campesino. En consecuencia, los efectos de la apertura deben analizarse esencialmente en las unidades que, actualmente obtienen una proporción mayoritaria de los ingresos de la producción agropecuaria. Esta conclusión, por lo demás, ya fue planteada para el caso de México por Schejtman (1982).

En consecuencia, las formas de intervención pública debieran empezar por definir políticas diferenciadas de apoyo al sector rural agropecuario y a las actividades rurales no agropecuarias.

La distribución de tierras no es una condición factible para el conjunto de la actual población rural; en cambio los esfuerzos por mejorar la productividad resultan viables. En este contexto, el acceso a otros recursos (tecnología, créditos y canales de comercialización) es una condición de viabilidad.

Acceso de Crédito

Los pequeños productores, principalmente aquellos que no cuentan con títulos de propiedad sobre la tierra y/o poseen predios de tamaño mínimo, tienen un reducido o nulo acceso a las fuentes formales de crédito, tanto públicas como privadas. En general, la banca privada tiene poco interés en efectivizar operaciones crediticias de bajo monto por los costos operativos involucrados (en la misma medida que no se ha interesado en préstamos para microempresarios del sector informal urbano). Por ello es que las empresas que recurren al crédito del sector financiero privado, generalmente, son de gran tamaño y en productos de exportación o vinculados a la agroindustria.

El sector público, a través del BNF, ha atendido al sector agropecuario. La idea inicial era que esta entidad favorecería a los pequeños productores agropecuarios concediendo recursos a tasas de interés preferenciales y con menos exigencias que la banca privada. Sin embargo, la entidad no ha sido la excepción con respecto a las deficiencias que actualmente se

critican al sector público (burocratización excesiva, trámites engorrosos, exigencias legales costosas, demoras. Si bien, a menudo se argumenta que una de las trabas decisivas para los pequeños productores es al falta de respaldo (títulos de propiedad) para garantizar los préstamos, en algunos estudios se expresa claramente que las trabas provienen mayoritariamente de la percepción de ineficiencia de esa institución, aún entre quienes tienen legalizada la propiedad.

También entre los usuarios se produce una valoración del costo de obtener un préstamo. Los días de uso de tiempo que demora el trámite deben ser compensados por las ventajas de obtener el crédito, lo cual es proporcional al monto demandado. En efecto, el BNF ha ofrecido créditos a tasas de interés subsidiado durante toda la década de los 80 y, aún actualmente, las tasas de interés son inferiores a las de la banca privada por lo que puede ser atractivo para los empresarios. Por este cálculo es que el BNF encuentra mayoritariamente entre sus clientes a grandes demandantes. "El porcentaje de créditos pequeños (menos de 100.000 sucres constantes de 1980) disminuyó del 29% en 1980 al 2% en 1988, mientras que los préstamos superiores al millón de sucres [también en valores constantes] se incrementaron del 20% en 1980 al 60% en 1988. Por lo tanto, si asumimos que los grandes préstamos se otorgaron a los grandes prestatarios, los beneficios del programa de subsidios crediticios del BNF se concentraron cada vez más en los prestatarios más grandes y acomodados" (Whitaker 1990).

En definitiva, la política pública ha resultado excluyente para los pequeños propietarios en cuanto a crédito. Este ha sido un factor de alta importancia en los atrasos de productividad en el agro pero, el sector público rara vez ha reconocido que las reformas que se exigen de manera inmediata tienen más que ver con la eliminación de las trabas burocráticas (oferta del servicio) que con las restricciones de los potenciales usuarios (insuficiencia de demanda). A esto se suma una alta tasa de mora que, también está influenciada por las multas subsidiadas y poca transparencia en los mecanismos de otorgamiento de los préstamos, lo que hace que los recursos disponibles del BNF se reduzcan sistemáticamente. Asimismo, se asiste a una creciente descapitalización del Banco Nacional de Fomento: su capacidad actual de crédito, en términos reales, es apenas el 50% de la que era en 1981.

Ciertamente, una fracción de los pequeños productores es indiferente a la situación del crédito porque su estrategia está basada en uso de recursos

propios. Estos no son sujetos ni demandantes de crédito pero, otro sector, se vería favorablemente afectado por una política crediticia eficiente. De hecho, en este sector se han desarrollado mecanismos de crédito informal (teóricamente más caro si solo se consideran las tasas de interés) o recurren a préstamos de parientes o vecinos; establecen convenios de ventas anticipadas de cosecha, generalmente a menores precios que los de mercado; solicitan créditos a proveedores, etc.

Esta situación presenta costos adicionales en la producción campesina, que inciden en la reducción de sus ingresos. Si bien hay sistemáticos reclamos porque en los últimos años ha habido supresión de las tasas preferenciales de interés y endurecimiento de las condiciones generales de contratación (plazos, montos, garantías) esta situación, contrariamente a lo que se dice, no afecta especialmente a los pequeños productores porque éstos no tienen acceso a ese tipo de crédito y, en realidad, es probable que en los sistemas informales paguen más que lo que determina la tasa de interés real de mercado.

Acceso de Riego

Otro de los problemas que enfrentan los pequeños productores, se relaciona con el acceso a riego. La estacionalidad de las lluvias condiciona en alto grado la producción y los rendimientos agrícolas. Existen algunos medios artificiales para suplir la carencia y/o excesos de agua que en determinados momentos se presentan. Es así como, en la sierra y principalmente en la costa, e INERHI y otras instituciones regionales (CEDEGE, CRM, CREA Y PREDESUR) han construido importantes sistemas de riego y de control de inundaciones. A través de estos proyectos se ha dotado de riego a las zonas bajas de la costa, dedicadas al cultivo de arroz, caña de azúcar y banano. En la sierra, los proyectos atienden a zonas con una producción diversificada.

Servicios

Si se acepta que el reto prioritario es la variación de la productividad lo que implica reconversiones en las estrategias productivas, es necesario definir

las formas de intervención del sector público en cuanto a la oferta de servicios idóneos para esta reconversión. Uno de los "cuellos de botella" decisivos es la educación tanto formal como especializada. Los individuos deben prepararse para insertarse en un mundo competitivo lo que implica una capacidad para reaccionar de acuerdo a los parámetros de la competencia. De una parte, la disponibilidad de recursos y la flexibilidad en su uso y, de otra parte, la capacidad para tomar decisiones que implica tener acceso a la información y capacidad para procesar las señales que entrega el mercado. En definitiva, capacitación del recurso humano.

La encuesta del INEM (1992) muestra que el 16% de la PEA rural no tiene ningún nivel de instrucción; el 69% ha cursado cuando más la primaria; 14% ha llegado hasta niveles secundarios y poco más del 1% tienen instrucción universitaria o superior. Esta situación contrasta con el nivel nacional en que el 11% no tiene ningún nivel de instrucción; 44% se ubican en el nivel de primaria; 28% en el nivel secundario y 14% en la educación superior (3% no declararon).

Estas comparaciones están manifestando que los ingentes esfuerzos realizados en las últimas décadas en materia de educación no han favorecido al sector rural. Pero, esto no significa que las áreas rurales estén completamente abandonadas sino, más bien, que el acceso a la educación formal se convierte en un mecanismo de ascenso social de acuerdo a los criterios culturales predominantes. Los jóvenes provenientes de áreas rurales que cursan estudios secundarios buscan como primera prioridad encontrar trabajos urbanos, lo cual está asociado al aislamiento social y cultural de las áreas rurales así como a la falta de infraestructura. El campo no es atractivo para la población ni urbana ni rural con lo cual se aumentan los sesgos de capacitación para la población y se confirman las dificultades para iniciar procesos exitosos de reconversión tecnológica en el agro.

En efecto, los sectores de pequeños propietarios con mayor eficiencia productiva se encuentran normalmente en las zonas con mejores servicios de infraestructura, especialmente carreteras, transporte, electricidad y agua potable, como es el caso de Tungurahua o en las zonas aledañas a las grandes urbes como en los cantones de Cayambe y Mejía en Pichincha.

Asimismo, la disponibilidad de otros servicios es un estímulo para permanecer en el trabajo rural o agropecuario. Las tecnologías modernas y/o las posibilidades de que los productores agropecuarios incorporen mayor valor agregado en sus propias fincas exigen servicios mínimos como

electricidad o agua potable. Por ejemplo, las queserías o el uso de herramientas, ya sea para reparación o preparación de maquinaria; los equipos de riego, etc. requieren servicios permanentes y eficientes de electricidad. Asimismo, cualquier procedimiento de elaboración de frutas o aún de limpieza de productos, exige la disponibilidad de agua potable si se quiere respetar las normas mínimas de higiene. En este sentido, las políticas de fomento a la pequeña producción artesanal que, teóricamente, complementaría la producción agropecuaria, solo es posible en los lugares en que los servicios son suficientes. Por cierto, las economías campesinas, se desarrollan en los lugares más alejados de las zonas cubiertas por los servicios.

Generación, difusión y adopción de tecnología

Uno de los mecanismos que podría contrarrestar el deterioro de las condiciones de reproducción de las economías campesinas o, al menos, de aquellas que tienen acceso a tierras es el acceso a tecnologías apropiadas para aumentar los rendimientos.

El Estado ha apoyado el desarrollo tecnológico a través del Instituto Nacional de investigaciones Agropecuarias (INIAP) y del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), que son las instituciones encargadas de la investigación y extensión agropecuaria. No obstante, en la última década, debido al recorte presupuestario de estas instituciones, se ha debilitado el desarrollo de las actividades.

Desde el punto de vista funcional, el sistema de investigación del INIAP está organizado por productos y Programas de Investigación en Producción o Adaptativa (PIP). La investigación del PIP se orienta a la validación de ensayos en zonas agroecológicas específicas, e incluye la participación de los agricultores. En la práctica, no obstante, se observan contradicciones entre las recomendaciones del INIAP y lo que es necesario para cada región en particular (Peterson et al. 1990). En los últimos años, por la reducción presupuestaria, solo se mantiene el PIB Carchi.

Desde su puesta en funcionamiento en 1961, INIAP ha trabajado en la implantación de cerca de 100 variedades de distintos productos, destacándose el maíz (16), el cacao (14) y trigo (11). En ninguno de estos productos ha habido cambios sustantivos en los rendimientos a nivel nacional en la década pasada. INIAP proporciona semillas básicas y regis-

trada a la empresa mixta EMSEMILLAS (Empresa de Semillas Certificadas), para fines de multiplicación.

Asimismo, en un estudio de evaluación (ISNAR 1989) se concluye que la investigación del INIAP es más bien apropiada para mediados y grandes productores con lo cual se reproduce el sesgo anticampesino de la actividad pública. El uso de semilla certificada presenta variaciones muy grandes, según cultivos y tamaño del productor. En general, debido a su alto costo y a la escasa disponibilidad en el mercado, son pocos los pequeños productores que las utilizan.

Por su parte, en los últimos años ha estado sujeta a varias reorganizaciones que han restado continuidad a las actividades. Además, ha habido una drástica reducción de recursos financieros destinados a los programas. Mientras en 1981 el Estado destinó el 3,4% de su presupuesto a esta institución, en 1990 sólo destinó el 0,7%.

En la actualidad el Programa de Desarrollo Tecnológico Agropecuario (PROTECA) financiado con fondos del BID, centraliza dichas actividades. Su principal función es consolidar el Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología, en beneficio principalmente de pequeños y medianos agricultores, ajustando los paquetes tecnológicos desarrollados por el INIAP y otras instituciones públicas y privadas.

Hasta fines de 1991 se habían beneficiado 46.000 productores de prioritariamente en cultivos que maneja el programa: plátano, algodón, palma africana, arroz, yuca, maní, soya, girasol, cacao, especies menores, bovinos de doble propósito, caña de azúcar, maíz suave, maíz duro, frutales, café, pastos, cebada, papa, leguminosas, trigo, hortalizas y otras (PROTECA 1991).

La investigación que se realiza en el país, se basa en la adaptación de paquetes tecnológicos generados en contextos socioeconómicos distintos. Los problemas se agudizan en el proceso de difusión de tecnología. No existe una adecuada comunicación entre las entidades responsables de generar tecnología y de transferirla. Según las entrevistas realizadas a productores para este estudio, a los problemas financieros de las entidades encargadas de las actividades de extensión, se suma la falta de preparación de los técnicos en cuanto al reconocimiento de las condiciones en que se va a aplicar la tecnología en la metodología que debe ser utilizada.

Las entidades públicas, en general, no están sometidas a evaluaciones de resultados de su gestión y hay una muy escasa participación de los

usuarios en el diseño, seguimiento y evaluación de las actividades del INIAP son difíciles de evaluar pero, de cualquier modo, no han tenido un impacto relevante en la situación productiva nacional si se observan los rendimientos en los cultivos en series históricas de largo plazo. Probablemente, las restricciones presupuestarias sean un argumento muy atendible, pero la falta de continuidad en la asistencia técnica hace ineficaz los programas, aún en situaciones de escasez de recursos, lo cual debe ser motivo de reflexiones en torno a una política de asistencia técnica en el país.

Paralelamente, existen algunos problemas en el tipo de tecnológicos son costosos e intensivos en el uso de agroquímicos. Hay poco conocimiento de los efectos sobre la preservación de los suelos en el uso de esos paquetes tecnológicos. Más aún, por la escasez de tierras entre los campesinos se explotan las unidades hasta erosionarlas por completo. Por su parte, las unidades de mayor tamaño pueden destinar parte de las tierras a descanso recuperando, en parte los factores erosionados.

Entre estos dos casos extremos, existen situaciones intermedias, como consta en los estudios de caso analizados.

En la producción de arroz, los elementos condicionantes para la utilización de distintos niveles tecnológicos, por parte de los pequeños productores, son: la tierra (tamaño, características, morfológicas y edafológicas) y el agua (riego y drenaje).

Por ejemplo, en Daule, debido a la existencia de obras de infraestructura, el nivel tecnificado con riego y el semitecnificado de trasplante, son utilizados en la mayor parte de la superficie sembrada con arroz. En contraste, en Vinces que escasea la infraestructura, predomina la utilización de los sistemas de siembra directa y tradicional, de bajo nivel tecnológico. La imposibilidad de controlar apropiadamente el uso del agua significa un elevado riesgo para el cultivo; por esta razón, los pequeños productores de Vinces son los más expuestos a los cambios climáticos, y por tanto a sufrir pérdidas.

Pero la diferencia más importante entre los campesinos de las zonas mencionadas, radica en los sistemas de producción implementados y en sus posibilidades de acumulación. En Daule, la mayoría de tierra que recibieron los campesinos es apta para el cultivo de arroz, y el mayor porcentaje o toda dedicada principalmente a la producción de cacao y, en la actualidad, alrededor del 50% de la superficie predial se destina a la producción de arroz. Si a esto se suma el hecho de que el tamaño de los predios es más

pequeño que el de la mayoría de los campesinos de Daule, se puede comprender por qué los pequeños productores de Vinces tienen mayores dificultades para introducir innovaciones tecnológicas en el cultivo y obtener mayores rendimientos.

En el caso del café, los bajos precios obtenidos por los productores y el alto costo de insumos, son las principales razones por las cuales mantienen un manejo tradicional del cultivo.

El pequeño productor realiza labores mínimos de deshirbey arreglo del cafetal, cosecha por "sobado" proceso de beneficio por "vía seca". Las labores se realizan manualmente, con machete y sin el uso de ningún agroquímico; en general, el control de plagas y enfermedades es limitado. Solo en los casos en que el precio del grano lo justifica contratan mano de obra asalariada para la cosecha. Aunque todo ello implica menores costos de producción, los rendimientos que se obtienen son muy bajo y no permiten inversiones para la rehabilitación y renovación de las plantaciones.

Esto ha originado un proceso de descomposición de la economías campesinas, cuyos miembros se ven obligados a la venta extraparcalaria de fuerza de trabajo, con el consecuente abandono del cultivo. En Manabí, donde predomina el monocultivo, la venta extraparcalaria de fuerza de trabajo se constituye en la única alternativa de los pequeños productores, en épocas de crisis de la actividad. En cambio, en Los Ríos, donde existe una diversificación de la producción, la situación de los pequeños productores es menos grave.

En la producción de papa la ampliación de sistemas semitecnificados o tradicionales (los más generalizados dentro de los pequeños productores), depende principalmente de las características del terreno, del área destinada al cultivo y de los recursos económicos con que cuenta el pequeño productor para el alquiler de maquinaria, contratación de mano de obra y compra de insumos.

En definitiva, la implantación de tecnología está determinada por el contacto general en que se desenvuelven los pequeños productores. El aspecto común a todos quienes se muestran reticentes a la introducción de innovaciones es el cálculo de riesgo, entendido como un proceso de lógica económica. La inseguridad de los ingresos que puede reportar la cosecha, hace bajar la intención de riesgo. La ausencia de recursos propios aumenta las expectativas de riesgo en caso de recurrir a créditos. Por ello es que aparece coherente con una lógica campesina buscar recursos en la venta de

trabajo extraparculario que es menos riesgoso para la sobrevivencia. Aún las unidades mayores y empresariales, salvo en algunos casos y cultivos, tienen una gran diversificación de cultivos en su interior. En consecuencia, las políticas de fomento a los pequeños productores y al productor en general pueden resultar más eficaces si se considera la lógica de los actores. Los subsidios indiscriminados no fomentan la producción en términos de largo plazo sino generan procesos distributivos en que los beneficiarios no son necesariamente los sectores más pobres, como se observó en el caso del crédito. Reducir los márgenes de inseguridad puede ser más eficaz que un subsidio directo. En este sentido, las franjas de precios y los mecanismos de intervención del sector público en cuanto a almacenamiento pueden resultar eficaces como se señala en el caso de los productores de café en Colombia. Asimismo, mecanismos de seguros, al menos en caso de catástrofes naturales, incentivarán a parte de los productores a asumir riesgos que se comparten con las aseguradoras. Este sistema podría ser administrado por el mismo BNF.

Comercialización

A los problema de la producción se añaden los de la comercialización. De una parte, los sistemas de intermediación son engorrosos y los comerciantes vinculados a los campesinos tienen que recurrir a los grandes intermediarios que contratan los mayores volúmenes de producción comercializables. Este control les garantiza la apropiación de una importante proporción de los excedentes generados en la producción. La ausencia de respeto a los acuerdos de precios, aún en los productos que existen precios oficiales de referencia, perjudica a los productores y beneficia a los intermediarios. Según el MAG no existe mecanismos efectivos por parte del Estado para hacer respetar los precios oficiales: en épocas de sobreproducción la reducción de precios es asumida por los productores; en épocas de sobre demanda el aumento de los precios beneficia principalmente a los intermediarios.

Además, la intermediación no se restringe a la compra y venta de los productos. En muchos casos, con la finalidad de garantizar la exclusividad en la comercialización, genera una serie de dependencia y subordinación de los productores, a través de la concesión de préstamos en dinero y especies (semillas), pagos anticipados por cosechas, venta a crédito de

viveres, pagos "extraordinarios" por el producto en épocas de escasez, etc. En el caso de algunos bienes, los intermediarios representan un nivel "intermedio" en los encadenamientos agroindustriales (semielaboración).

Los esfuerzos que se realizan para lograr que los productores vayan ganando terreno en las cadenas de intermediación de los productos han sido infructuosos en el país. De una parte, las organizaciones campesinas son escasas y han basado su actividad en objetivos políticos descuidando los aspectos productivos técnicos o de mejorar de manera directa los ingresos de los afiliados. Las reivindicaciones de las mayores organizaciones de campesinos se han centrado en el acceso a la tierra y en reivindicaciones políticas de mayor alcance pero, muy rara vez, se otorga importancia a planteamientos que traten de manera coherente el acceso al crédito, la tecnología, la comercialización o la capacitación.

Por lo demás, las organizaciones no están preparadas para este tipo de gestión. En el país hay demandas de varios productos en que podrían participar de manera más activa las economías de pequeños productores (frutas tropicales, especies, tomate, etc.). Los empresarios industriales reclaman la falta de oferta de estos bienes y los productores la falta de confianza en la mantención de los acuerdos de los precios de referencia. Los empresarios no encuentran que las asociaciones de campesinos sean interlocutores válidos para establecer acuerdos argumentando que, esas opiniones hay una gran dosis de verdad basada en la comercialización de productos. Las cadenas actuales de comercialización existen porque, pese a todo, mantienen niveles de confianza entre los actores involucrados. En el caso de los campesinos porque los intermediarios cumplen, además, roles de prestamistas, proveedores y otros de tipo familiar en ciertos casos. Los empresarios tienden a saltar parte de los eslabones de la cadena porque poseen medios de transporte, conocimiento de los mercados y ofrecen volúmenes de producción atractivos para los intermediarios mayoristas, con lo cual se evita el pago de intermediación a minoristas.

Los volúmenes de oferta individual de los pequeños productores no hacen rentable una preocupación personal por la venta de sus productos. Por esta razón, la asociación es una condición imprescindible para acceder de manera diferente a los mercados. En esta óptica probablemente no sean las organizaciones las encargadas de gestionar la comercialización sino empresas en que participen los productores y, eventualmente, los demandantes de productos.

3

Algunos antecedentes comparativos Ecuador-Colombia

Con la finalidad de establecer las diferencias en las condiciones bajo las cuales los pequeños productores de Ecuador y Colombia se enfrentan a la apertura comercial, a continuación se analizan algunos elementos que permiten visualizar las posibles ventajas y desventajas que, para unos y otros, pueden resultar de esta proceso.

Subsidios a la producción

Los elementos que nos pueden permitir realizar una aproximación para determinar el nivel de subsidios que en Colombia y Ecuador se otorga a la producción agropecuaria son: 1) el crédito agrícola y 2) los aranceles que se imponen a la importación de abonos o fertilizantes e insumos agropecuarios.

El Crédito

En el manejo del crédito agrícola, en tanto instrumento de fomento a la producción, se observan significativas diferencias entre estos dos países.

En Ecuador, el manejo del crédito de fomento se realiza de manera homogénea; es decir, no existe un manejo de tasas d interés en función de las particulares características y posibilidad de las diferentes categorías de productores. Aunque en los últimos años las tasas de interés que cobra el BNF se han ido aproximando a las del sistema financiero privado de país, las tasas reales de interés siguen siendo negativas.

En Colombia, el manejo del sistema financiero de fomento contempla la concesión de créditos diferenciados según el tamaño del productor. Las tasas de interés que se cobran a los pequeños productores, son entre el 15% y 25% menores que la que se cobran a los grandes productores (Sociedad

Agropecuaria de Colombia, 1991). Este sistema, durante los últimos años, mantuvo tasas reales negativas para los pequeños productores, mientras que cobró tasas positivas a los grandes productores.

En 1989, la cobertura de los créditos concedidos en Ecuador, apenas sirvieron para financiar el 12% del total de superficie sembrada con papa, el 35% de la superficie sembrada con arroz y alrededor del 1% de la superficie sembrada con café. La mayor parte de los recursos subsidiados otorgados por el BNF, se canalizaron, de manera preferente, hacia los medianos y grandes productores.

En Colombia, en el mismo año, los créditos concedidos financiaron la producción del 19% de la superficie sembrada con papa y del 73% de la superficie sembrada con arroz. Estos recursos financieros se canalizaron en 47% a pequeños productores y el restante 53% a los grandes productores.

En Colombia se privilegia la concesión de créditos en función de la adopción de mejoras tecnológicas. En todos los registros de créditos se contempla el financiamiento de la producción de manera diferenciada, en cuanto a montos y número de operaciones, en función del sistema tecnológico de que se trate (tradicional y tecnificado). Así, a los productores tradicionales se les concede créditos bajo condiciones preferenciales, con el requisito de que, en un período determinado, introduzcan mejoras tecnológicas que justifiquen su inclusión entre los productores tecnificados.

En Ecuador no se maneja el concepto de fomento como un elemento dinámico que induzca cambios en la forma de producción (innovación tecnológica). En realidad, en el Ecuador existen discrepancias entre las intenciones expresadas en los estatutos institucionales y la práctica del BNF. Si bien, la idea inicial era privilegiar el apoyo a pequeños productores en los hechos los beneficiarios de los créditos son esencialmente grandes y medianos productores que manejan sistemas de producción tecnificados. Esta forma de operar con el crédito ha permitido que productores ineficientes continúen en el mercado, e incluso que muchos de estos destinen los recursos a otros fines.

Además, para la banca de fomento ecuatoriana la principal preocupación se centra en establecer la capacidad de pago de los productores para evitar problemas en los cobros de los préstamos. Por esta razón, no le interesa determinar el sistema bajo el cual los productores realizan sus actividades y buscar los mecanismos adecuados para inducir cambios en este aspecto.

Los Aranceles

Respecto al manejo arancelario de las partidas correspondientes a insumos y abonos agropecuarios, también se constatan importantes diferencias en los dos países analizados.

En el Ecuador, las partidas correspondientes a abonos y productos químicos orgánicos están grabadas con un 3,4% y 5,4% respectivamente. En Colombia, estas partidas están grabadas con un 5,3% y 5,9%, respectivamente.

Si bien los niveles arancelarios mencionados indican que en Ecuador los costos de los insumos son más bajos, debido a la estructura de la comercialización todos o casi todos los beneficios que los productores podrían recibir de éstos, son apropiados por la intermediación. Por lo tanto, solo los grandes productores, que demandan cantidades significativas de estos insumos pueden gozar, hasta cierto punto, de los beneficios derivados de los niveles arancelarios.

En Colombia, el nivel de organización de los productores ha permitido consolidar canales de comercialización controlados por los productores que garantizan que todos ellos, independientemente de su tamaño, obtengan los insumos con menores márgenes que en Ecuador.

Superficie, Producción y Rendimientos

Si comparamos la superficie cosechada, la producción y los rendimientos que se obtienen en los cultivos de papa, arroz y café, en Ecuador y Colombia, podremos entender de mejor manera el tipo de desarrollo agrícola, que en cada uno de estos países se ha privilegiado, a lo largo de la última década.

De manera general cabe señalar que: 1) En el Ecuador se privilegia el aumento de la producción a través del incremento de las superficies cultivadas, antes que mediante el incremento de la productividad; 2) el carácter aleatorio de los cambios observados en la productividad, parecen estar asociados más a las variaciones de los fenómenos climáticos que afectan a los ciclos productivos, que a un programado y sostenido proceso

de reconversión técnica de los cultivos; 3) en el caso de la producción del arroz, tanto el incremento de la superficie como el incremento de la productividad, tienen su origen en las inversiones realizadas por el Estado para dotar a las unidades productivas arroceras, particularmente de la zona de Daule y Samborondón, de la infraestructura de riego (para el verano) y drenaje (para el invierno) necesarias para obtener al menos dos cosechas de arroz al año.

Por el contrario, en Colombia se observa una clara tendencia a privilegiar e incentivar el incremento de la productividad como el mecanismo idóneo para elevar la producción agropecuaria. En el caso de la papa, en los años considerados, se observa un incremento tanto de la superficie cosechada (19%) como del nivel de productividad (13%). Con el arroz sucede una situación especial, ya que la incorporación a la producción de tierras que no reúnen las mejores condiciones para el cultivo de esta gramínea (tierras arenosas), ha redundado en la caída de los niveles de productividad (en alrededor del 12%). Por esta razón, la producción solo se incrementó en un 15%, y ello gracias al aumento en un 35% de la superficie cosechada.

Comercialización y precios

En Ecuador el Estado participa en la comercialización de productos agropecuarios de manera indirecta a través de la fijación de precios oficiales al productor y al consumidor, y de manera directa a través de la Empresa Nacional de Comercialización (ENAC) y de la Empresa Nacional de Productos Vitales (ENPROVIT).

ENAC participa en la compra interna y externa de productos agropecuarios (arroz pilado, maíz duro, sorgo, azúcar, algodón, soya, fréjol), pero solo tiene importancia en arroz y maíz duro. En el caso del arroz, la participación de ENAC es inestable. Por ejemplo, mientras en el invierno de 1991 esta empresa manejó el 17% de la producción nacional, en el verano no intervino en la comercialización de este producto (MAG 1992).

ENPROVIT se encarga de la venta a los consumidores finales de un buen número de alimentos de consumo masivo, y la Bolsa de Productos

Agropecuarios interviene en la comercialización de arroz, maíz duro, soya, cacao, plantas de palma africana y trigo.

En los últimos años los gobiernos han procurado disminuir su participación indirecta en la comercialización, reduciendo el número de productos sujetos al régimen de precios oficiales.

Actualmente el Estado fija precios al productor en trigo, cebada y algodón; al consumidor en harina de trigo; al productor y al consumidor en maíz duro, arroz y caña de azúcar; y precios acordados entre los productores agrícolas y agroindustriales en soya, aceite rojo de palma africana y leche.

Debido a la ausencia de controles y de mecanismos efectivos que garanticen su cumplimiento, los precios oficiales no siempre son respetados. Según estadísticas del MAG, en 1991, por ejemplo, los productores de arroz recibieron, en promedio, una diferencia de -9,3% en relación al precio oficial; los productores de trigo -34,6% y los productores de leche (precio acordado con la agroindustria) -19,3%. Por su parte, los consumidores tuvieron que pagar, sobre el precio oficial, +10,8% por libra de arroz, +51,5% por libra de azúcar, +23,7% por litro del leche y +43,8% por el kg de harina de trigo (Urriola 1992).

Cabe mencionar, además, que en algunos casos los precios fijados no corresponden a una política clara de incentivo a la producción sino más bien a presiones de ciertos grupos de poder dentro de los productores.

En Colombia el Estado participa en la comercialización de manera activa y permanente, a través de IDEMA, y fija precios de sustentación para 13 productos (ajonjolí, arroz, cebada, fréjol radical, fréjol cargamanto, maíz duro, maíz suave, sorgo, soya, soya grado II, trigo, girasol y yuca seca).

En 1990, el IDEMA alcanzó una participación del 93,4% en el total de existencias nacionales de arroz. En las existencias totales de alimentos, esta entidad mantuvo una participación del 79,5% y los particulares conservaron el 20,5% (SAC 1991).

El volumen de productos comercializados por el IDEMA, permite al Estado mantener los precios a nivel de productores y, a su vez, controlar los precios al consumidor final, neutralizando la especulación de los intermediarios.

En los últimos años los precios relativos existentes entre estos dos países se han visto profundamente alterados, al punto que los precios existentes en el Ecuador son inferiores a los colombianos, no obstante los mayores rendimientos que se obtienen en este país. Esto se explica, princi-

palmente, por el acelerado proceso inflacionario que ha soportado la economía ecuatoriana desde 1987.

En el caso del arroz, mientras hasta 1987 los precios pagados al productor colombiano fueron inferiores a los pagados a los productores ecuatorianos, a partir de 1988 este proceso se revierte dando como resultado un arroz ecuatoriano a menor precio (Gráfico 1). Esto significa que los intermediarios ecuatorianos estarían en condiciones de colocar en el mercado colombiano el excedente de la producción en condiciones ventajosas. Sin embargo, la falta de un proceso de selección del grano impediría ofertar un producto con los requerimientos de calidad exigido por ese mercado.

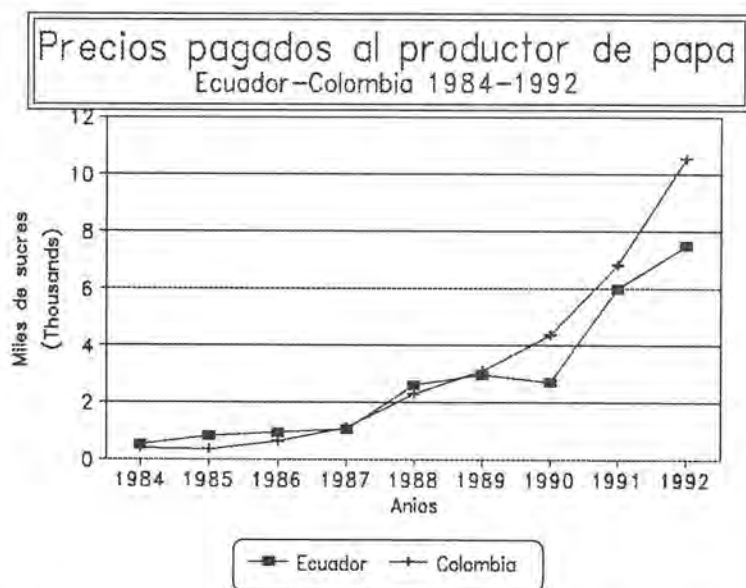
Solamente los grandes y medianos productores estarían en condiciones de superar las deficiencias que se presentan en cuanto a la calidad de los productos, ya que para esto es necesario iniciar un agresivo proceso de innovación tecnológica. Los pequeños productores, seguirán restringidos al mercado nacional.

Gráfico 1



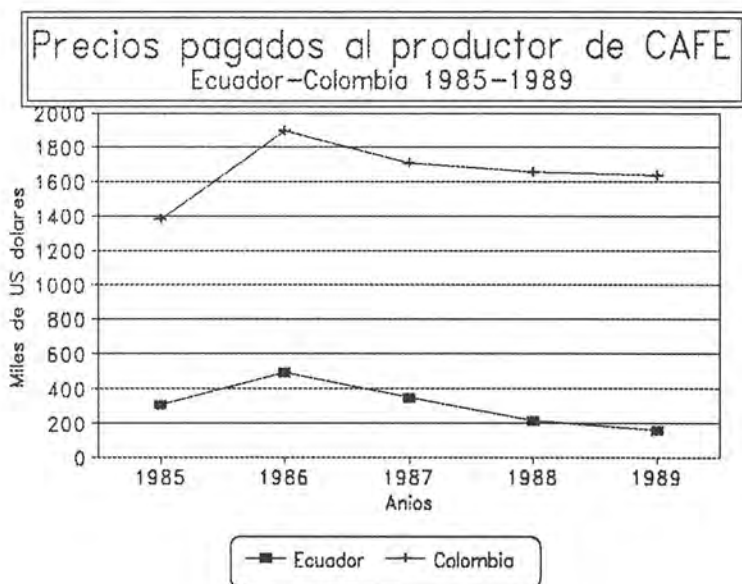
En el caso de la producción de papa, se constata algo parecido a lo que sucede con el arroz, pero en este caso la situación es mucho más compleja ya que existen diferencias en cuanto a la calidad y variedad del producto consumido en cada país, lo cual dificultaría enormemente el intercambio (Gráfico 2). En esta coyuntura los productores que podrían asumir con mayor eficiencia los intercambios serán aquellos que tienen experiencia anterior como son los de la provincia fronteriza del Carchi.

Gráfico 2



La evolución de los precios del café que se pagan a nivel de productor, en Ecuador y Colombia, no son comparables ya que la calidad y variedad del producto difiere sustancialmente. Por otra parte, en este producto no se trata de pensar en competencia por los mercados nacionales ya que los dos países exportan más del 90% de su producción nacional. cabe solo notar que los problemas de rendimientos e ineficiencia en los cafetales ecuatorianos no están ajenos a los bajos precios al productor en comparación a Colombia (Gráfico 3).

Gráfico 3



4

Conclusiones y recomendaciones

Los problemas para evaluar la situación de los pequeños productores o aún del sector agropecuario en general, están relacionados, en primer lugar, con la ausencia de estadísticas al nivel de desagregación requerido. Más aún, al confrontar fuentes, es común encontrar diferencias que pueden complicar el análisis. No obstante, parece posible establecer el marco de los lineamientos que exige una política diferenciada para pequeños productores.

1. Cualquier proceso de apertura de comercio implica la posibilidad de ampliar la competencia ya sea intentando ganar mercados o soportando la presencia de empresas externas que antes no existían en él. Dentro de este proceso habrá quienes ganen y quienes pierdan. El efecto neto para cada país, y para el grupo de países andinos, debería ser positivo dada la posibilidad de producir más y mejor. Ello, a su vez, generaría las condiciones para introducir innovaciones en los procesos productivos. Por lo tanto, se hace necesario tener en cuenta, en este contexto, las ventajas comparativas de cada uno de los países para establecer líneas generales de especialización productiva. Un rol protagónico jugará la capacidad nacional y empresarial para desarrollar y/o adaptar tecnología de punta.

2. En esta perspectiva la evaluación de los costos y beneficios de la apertura tiene tres componentes principales: el rol del Estado, especialmente en lo concerniente a las políticas macroeconómicas; la capacidad de respuesta de los diferentes actores sociales y, el marco institucional para definir los mecanismos y plazos de la modernización, al menos en un sentido restringido relacionado con la productividad. En este factor interviene tanto el sector público como el privado y, la eficiencia de las respuestas, también depende de la capacidad de ambos para mancomunar esfuerzos.

3. El Estado en la década de los ochenta ha actuado en el marco de políticas de ajuste graduales con resultados modestos y, particularmente, las medidas implementadas han estado sujetas a cambios bruscos e inesperados. Esto ha influido de manera determinante en las reacciones de los agentes en cuanto a intensificar el componente inercial de la inflación. El programa macroeconómico que se empieza a aplicar en 1992 aparece a ojos de los sectores empresariales con una mayor dosis de estabilidad, lo cual es un factor importante en las posibilidades de comprometer acciones conjuntas Estado-empresarios.

En el plano fiscal se ha intentado aumentar las tarifas públicas y reducir los gastos corrientes para limitar el déficit; en el plano monetario se ha controlado la emisión y se ha impuesto algunas restricciones al funcionamiento del sistema bancario; se ha también fijado el valor del tipo de cambio en un nivel positivo para la estabilidad de esta variable. Todos estos factores, permiten mejorar la evaluación de las perspectivas del país.

Los problemas que genera la política de precios reales en relación al agro es que se encarecen los costos por la eliminación de los subsidios, especialmente de aquellos otorgados a través de las tasas de interés negativas en que se fijaron los créditos del BNF durante años. Asimismo, hay encarecimiento relativo de los insumos y maquinarias, en su mayoría importados. Todo esto podría compensarse con una adecuación de los precios de los bienes producidos en el agro. Sin embargo, para los pequeños productores el problema radica en la ausencia de capital inicial en un sentido estricto. Sus activos, al momento de decidir la producción son mano de obra familiar y algunos bienes, pero carecen de liquidez. De ello resulta que no se pueden comprar los insumos requeridos. En consecuencia, se provoca un doble proceso que aumenta el rezago campesino: de una parte, las economías empresariales aumentan la productividad para competir y los campesinos la disminuyen. Si el mercado funciona de manera relativamente normal sucederá que los campesinos pueden estar obligados a vender por debajo, aún de sus costos de producción, lo cual es el inicio del abandono de la actividad.

La lógica del mercado puede entonces crear serios problemas en el agro al desplazar a miles de pequeños agricultores los cuales no acceden a nuevas fuentes de trabajo. Los incrementos de la pobreza rural en un marco de crecimiento de la producción (fenómeno visible en otros países de

América Latina como lo describe IICA (1992)) obedecen a esta dinámica. El marco de la solución a estos problemas parece remitirse a varios aspectos.

a) La intervención del Estado

De acuerdo a lo señalado en la sección anterior el acceso a tierras, el crédito, la tecnología y la comercialización son los lineamientos de apoyo directo al sector agropecuario; los servicios (educación, electricidad, agua y vías de comunicación) son lineamientos de apoyo indirecto.

La falta de legalización de situaciones de posesión es una dificultad que ha sido eludida esencialmente por razones políticas y, en particular, en las tierras reclamadas por los indígenas. Actualmente, está en discusión un proyecto de ley agrario tendiente a reformar la legislación vigente. Lamentablemente, no existe una instancia de diálogo entre todos los sectores involucrados con lo cual se podría seguir postergando las reivindicaciones campesinas. En consecuencia es necesaria esa instancia que incluya soluciones efectivas para las situaciones de posesión sin propiedad.

En cuanto a crédito el problema radica más en la eficiencia del Banco Nacional de Fomento que en la escasez de demanda o falta de garantías para acceder al crédito. La forma de distribución del crédito tiene un marcado sesgo anticampesino por lo que se requiere agilidad y oportunidad para esta actividad. Por otra parte, podrían establecerse líneas preferenciales para productos en situaciones particulares como café o cacao. El crédito puede vincularse a mejoras en la productividad como en Colombia y, además podrían establecerse líneas de créditos administradas por las organizaciones de productores.

En el caso de tecnología, las múltiples reestructuraciones del INIAP no han tenido efectos positivos. Existen diversos proyectos diseñados por organizaciones no gubernamentales que tienden a crear implantación de tecnología acorde con los recursos disponibles en las organizaciones de pequeños productores. Estos proyectos, además de contar con recursos propios, tienen la capacidad de establecer mejores relaciones con el sector productor que lo que lo hace el Estado de manera directa. Si bien los recursos son escasos, se podría pensar en someter a licitación proyectos de apoyo

tecnológico en que, de una parte, las organizaciones empresariales planteen formas de ayuda por parte del Estado y los aportes que las organizaciones empresariales están dispuestas a entregar. De este modo, la subvención del Estado (INIAP) podría medirse; la actividad de los funcionarios podría controlarse y la eficiencia de los proyectos sería evaluable con mayor facilidad.

Probablemente, los aportes de los campesinos en cuanto a estas propuestas de proyectos en tecnología sean inferiores en relación al total de costos de los proyectos que los de las economías empresariales. Sin embargo, debiera establecerse diseños de evaluación diferenciados en uno y otro caso, de tal modo que se favorezca en cierta proporción a estos sectores.

El actual funcionamiento de ENAC es absolutamente insuficiente en relación a los volúmenes de comercialización total en el país. Si bien, hay diferencias de opinión en cuanto al rol de una empresa estatal en esta actividad, debe reconocerse que la producción en el único producto que ha tenido un apoyo real (arroz) ha crecido sistemáticamente en los últimos años. Restringir la actividad de ENAC con el objetivo de mejorar su eficiencia, especialmente en cuanto a pago a los productores sería ya un avance en este campo.

Por otra parte, las propias organizaciones de pequeños productores debieran buscar fórmulas para crear empresas de comercialización para lo cual, en la mayoría de los casos, necesitan apoyo en capacitación de técnicas de gestión. Subvencionar, por ejemplo, parte de los sueldos del personal administrativo -por un plazo prefijado- de estas empresas con participación de campesinos puede ser un factor importante en el fortalecimiento de nuevos canales de comercialización.

b) La capacidad de respuesta de los actores sociales

Las tipificaciones de los actores sociales del agro en realidad podrían dibujarse en un continuo. Para efectos de simplificación se ha enfatizado en dos grupos de actores: campesinos y empresarios. Los primeros, sin recursos para acumular y con grandes dificultades para hacerlo. En general, se descarta de ser sujetos de políticas agropecuarias a quienes no reúnan

requisitos mínimos (por lo demás debieran definirse con precisión) ya que estos debieran ser sujetos de políticas rurales no agropecuarias. Por otra parte, los empresarios, con capacidad de acumular y con mayor acceso a recursos. Estos últimos, también deben ser sujetos de políticas sectoriales pero, probablemente, diferentes a las de los campesinos.

Si todo sigue igual, la tendencia normal ante una situación de apertura y de libre juego de mercado es que las imprescindibles innovaciones en cuanto a productividad solo podrán ser implementadas en los sectores empresariales. Estos, como ha ocurrido en otros países, tienden a mejorar sus rendimientos aprovechando la liberación de precios y se crea una especialización productiva hacia los grupos de ingresos medios y altos que aseguran una demanda estable. En ciertos casos, también de manera positiva se abren nuevos nichos exportadores que requieren mayor inversión como explotación forestal, flores, etc. Por su parte, los pequeños campesinos tienden a intensificar la producción de autoconsumo con bajísimos rendimientos y ceden parte de los mercados a nuevos empresarios. Esto conduce a nuevas modalidades en la distribución de las tierras fértiles que empiezan a ser concentradas por la incapacidad de los productores sin recursos de obtener los ingresos necesarios. Con ello se fortalece la actividad empresarial y se provoca, asimismo, una recomposición de las categorías ocupacionales aumentando el trabajo asalariado.

Esta lógica, inserta en el esquema de especialización productiva en base a rendimientos, tiene un alto componente estático que tiende a desbaratar los esfuerzos de diversificación en la producción. En este sentido, los campesinos por las razones expuestas (falta de capacidad empresarial, falta de especialización técnica, dificultades en el acceso a la infraestructura) tienen desventajas adicionales para cambiar sus actividades normales y transmitidas por generaciones. Es decir, el esquema anterior, de no complementarse con la generación de nuevas oportunidades de inserción del campesinado a otras o las mismas actividades productivas (reformadas), crea serios problemas sociales que deben ser considerados desde el inicio de la aplicación de las políticas económicas.

En el caso específico de los pequeños productores agrícolas, si bien existen incentivos iniciales derivados de los precios relativos, se espera que estos tiendan a desaparecer en el mediano plazo debido al comportamiento cíclico de la producción en relación con los precios. En el mediano plazo, la competencia en el mercado ampliado deberá pasar de ser una competen-

cia por precios a ser una competencia por calidades y variedades. En este caso, la producción colombiana, como hemos visto, parecería tener mayores ventajas comparativas. Los pequeños productores perciben como sus principales desventajas actuales las siguientes:

- a) descenso de los rendimientos,
- b) costos de producción cada vez más elevados,
- c) desconocimiento y/o escasa disponibilidad de variedades que puedan ser comercializadas en los nuevos mercados,
- d) pérdida de calidad de los productos,
- e) falta de asistencia técnica y de capacitación por parte del Estado,
- f) problemas de información sobre precios y mercados,
- g) sistemas actuales de comercialización y
- h) frágil y, en algunos casos, inexistente organización de los productores.

c) El marco institucional

El marco institucional dice relación con las instancias institucionales estatales o las que crea la sociedad civil para establecer mecanismos eficientes y permanentes de diálogo entre los actores sociales.

En épocas de bonanza con fuertes recursos estatales (los años 70 del Ecuador) el Estado actuó como árbitro a través de la distribución de los excedentes petroleros. Una vez terminada esta fuente de recursos y agotado el flujo de divisas por concepto de deuda, los actores sociales agudizan sus disputas por acceder, mantener o aumentar sus ventajas en la distribución general de los ingresos. En efecto, en los 80, el ingreso nacional disponible tiene una merma anual promedio equivalente al 7% del PIB por concepto de pago de la deuda externa lo cual hace que la pugna distributiva sea aún mas aguda.

En este contexto, la idea de gobernabilidad entendida como la definición de criterios de consenso de largo plazo entre los actores sociales y las respectivas instancias institucionales que vayan adecuando los acuerdos a las condiciones reales de la sociedad es una exigencia de primer orden para lograr los objetivos planteados.

Las asociaciones empresariales y campesinas han tenido un comportamiento centrado en proyectos políticos que han creado profundas desconfianzas en la capacidad de diálogo entre ellas. Por su parte, el Estado, a menudo carente de programas coherentes de mediano plazo no ha sido capaz de atraer esa interlocución y, se ha convertido en un ente regido por los conflictos coyunturales lo cual ha hecho difícil que los gobiernos sean instancias válidas de diálogo. Por otra parte, la ausencia de cuadros medios estables en el Estado y la falta de proyectos por parte de los partidos políticos que asumen o disputan el gobierno cada cuatro años crea un clima de incertidumbre permanente postergando las decisiones de mediano plazo en cada uno de los sectores. En este sentido, en los últimos tiempos las organizaciones no gubernamentales y las de cooperación técnica internacional están incursionando en actividades que favorecen el diálogo de los actores.

Cualquiera sea la forma que adquiera el diálogo es necesario crear a la brevedad una agenda de debate prioritario entre los sectores y en que el Estado se comprometa a establecer los marcos de los linamientos que superen a los gobiernos. La diferencia entre Estado y gobierno es una condición necesaria y propia de las economías modernas.

4. En el contexto particular del comercio fronterizo con Colombia, la legalización del comercio informal ha permitido la paulatina expansión de los flujos de intercambio, con beneficios recíprocos para los productores y consumidores. Además, al ampliarse las posibilidades de actuar en ese comercio, se han generado las condiciones para que los beneficios se distribuyan, de mejor manera, entre productores y consumidores, ya que al desaparecer las trabas comerciales en las fronteras los márgenes de comercialización son menores y, por tanto, los precios al consumidor.

Parece necesario, por lo tanto, profundizar el proceso de integración fronteriza, liquidando paulatinamente todas las trabas comerciales que subsistan y, a la vez, crear los mecanismos que garanticen una mayor fluidez de los intercambios.

Estudios de caso

Segunda Parte

1

Los pequeños productores de papa

Tomando en consideración la estructura de tenencia de la tierra en el callejón interandino ecuatoriano, se distinguen tres tipos de productores de papa según tamaño de las unidades de producción agrícola (UPA): pequeños productores con unidades menores de 5 hectáreas; medianos, con unidades de 5 a 20 hectáreas, y grandes que poseen unidades mayores de 20 hectáreas.

De acuerdo con los datos proporcionados por el Sistema de Encuesta de Pronóstico de Cultivos (MAG 1991), los pequeños productores constituyen el 59% del total de productores de papa de la sierra ecuatoriana, destinan en promedio 0,6 hectáreas de sus UPAS a este cultivo, ocupan el 25% de la superficie total destinada a él, aportan el 21% de la producción nacional, y tienen rendimientos promedios iguales a 7,12 Tm/Ha (Cuadro 1).

Cuadro 1

Superficie, producción y rendimiento de la papa, según tamaño de las UPAS, julio de 1991 a julio de 1992.

Tamaño de UPA	UPA		Superficie		Producción		Rend. Tm/Ha
	Número	%	Has	%	Tm.	%	
0 - 5	25.430	59,0	15.750	25,0	112.120	21,0	7,12
5 - 20	13.370	31,0	18.310	29,0	156.720	30,0	8,56
20 y +	4.040	10,0	28.180	46,0	259.880	49,0	9,48
Total	42.840	100,0	62.240	100,0	528.720	100,0	8,49

Fuente: MAG. Dirección de Planificación. Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario -PRSA-. Sistema de Encuesta de Pronóstico de Cultivos. Quito 1991.

Si comparamos estos datos con los proporcionados por los Censos Agropecuarios de 1954 y 1974¹, significaría que el peso de los pequeños productores ha disminuido. También, en términos relativos, ha disminuido la superficie ocupada y su aporte a la producción. Por el contrario, ha aumentado la superficie promedio de las UPA dedicadas al cultivo de papa y, especialmente, los rendimientos.

Los pequeños productores destinan una proporción mayor de la superficie de sus propiedades al cultivo de papa (entre el 40% y el 80%). El bajo promedio que resulta de las proyecciones, se debe a la existencia de un elevado porcentaje de productores con UPAS menores de 1 hectárea (25,2% del total de pequeños productores) y con economías de subsistencia.

En general, los pequeños productores obtienen los más bajos rendimientos, pero a nivel regional se observan significativas diferencias, relacionadas, en gran medida, con la utilización de diversos niveles tecnológicos. La posibilidad de adopción de estos niveles depende, a su vez, principalmente del acceso a los recursos productivos.

En la provincia del Carchi, primera productora de papa a nivel nacional (aporta el 49% de la producción nacional), los productores obtienen los más altos rendimientos: 11,78 Tm/Ha, a una considerable distancia del promedio nacional (7,14 Tm/Ha) y de la provincia de Pichincha (8,16 Tm/Ha) que ocupa el segundo lugar en este aspecto (Cuadro 2).

1 De 1954 a 1974, se mantuvo la importancia relativa de los pequeños productores de papa (75%), y aunque disminuyó la superficie ocupada con este producto (50% a 36%), aumentó la superficie promedio dedicada a él (0,4 a 0,5 has/UPA). Lo más destacado es el significativo incremento de los rendimientos (de 2,48 Tm/Ha a 6,22 Tm/Ha). Consecuentemente, aumentó el aporte de los pequeños productores a la producción nacional (de 24,6% a 34,7%).

Cuadro 2

Superficie cosechada, producción y rendimiento de la papa, por zonas y provincias productoras de la sierra ecuatoriana 1954-1974-1991.

Zona/ Provincia	Superficie Cosechada (Hás)			Producción (Tm)			Rendimientos Tm/Ha		
	1954	1974	1991	1954	1974	1991	1954	1974	1991
NORTE	4.000	6.730	17.950	22.636	56.627	188.285	5,66	8,41	10,49
Carchi	3.000	4.857	15.490	17.227	47.563	182.467	5,74	9,79	11,78
Imbabura	1.000	1.873	2.460	5.409	9.064	5.818	5,41	4,84	2,35
CENTRAL	29.000	43.856	29.990	112.546	280.131	166.701	3,88	6,39	5,56
Pichincha	6.000	7.162	5.120	27.000	41.949	41.801	4,50	5,86	8,16
Cotopaxi	6.000	13.954	5.540	33.591	100.452	31.841	5,60	7,20	5,74
Tungurahua	6.000	6.317	6.730	20.955	53.589	48.431	3,49	8,48	7,20
Chimborazo	9.000	15.163	11.400	26.000	78.336	41.769	2,89	5,17	3,66
Bolívar	2.000	1.260	1.200	5.000	5.805	2.895	2,50	4,61	2,39
SUR	3.800	5.168	4.030	5.772	21.875	16.426	1,52	4,23	4,08
Cañar	2.000	3.312	2.700	2.909	16.995	12.633	1,45	5,13	4,69
Azuay	1.000	1.359	1.210	1.818	3.957	3.475	1,82	2,91	2,82
Loja	800	497	120	1.045	923	318	1,31	1,86	2,75
Total	36.800	55.754	51.970	140.954	358.633	371.411	3,83	6,77	7,14

Fuente: INEC. I y II Censo Agropecuario, 1954-1974.

INEC. Encuesta de Superficie y Producción por muestreo de áreas 1991.

En el caso del Carchi, varios son los factores que explican este comportamiento. En primer lugar es necesario mencionar el hecho de que en esta provincia, los pequeños productores obtenían en 1954 rendimientos similares a los de los pequeños productores de Chimborazo y Cañar (alrededor de 3 tm/ha), e inferiores a los de los pequeños productores de Pichincha (4 tm/ha). Para 1974, los pequeños productores del Carchi habían triplicado sus rendimientos y la superficie destinada a este cultivo; habían aumentado en casi 8 veces su aporte a la producción, y habían aumentado numéricamente en más de 6 veces.

Los factores que facilitaron este proceso expansivo de los pequeños productores fueron los siguientes: 1) La existencia de una sostenida demanda nacional del producto, 2) favorables condiciones ecológicas de la zona² y de localización de los productores (en pisos ecológicos bajos), 3) las características de producción de la papa que requiere alta intensidad de capital y trabajo, pero en pequeñas extensiones de tierra, 4) la disponibilidad de tecnología -dada la presencia de una oferta de insumos agroquímicos desde 1940 y de sistemas de asesoramiento técnico para su utilización- y 5) el acceso a crédito. El sistema de aparcería, constituyó un mecanismo de acceso a la tierra para los productores que no poseían este recurso, y la posibilidad de expansión para aquellos otros que de antemano contaban con ella.

No obstante, la década de los ochenta y especialmente los últimos siete años son considerados por los pequeños productores de esta provincia como años de estancamiento e incluso de crisis de la actividad. La sobreexplotación de los suelos por uso excesivo de agroquímicos y/o por la imposibilidad de realizar una rotación adecuada de cultivos, las prolongadas sequías y la persistencia de plagas y enfermedades del cultivo cada vez más difíciles de controlar, han ocasionado un paulatino descenso de los rendimientos.

Por su parte, la escasez y carestía de mano de obra, el aumento de precios de los insumos agropecuarios, la falta de asistencia técnica, las restricciones crediticias, la monopolización de la comercialización y el estancamiento de los precios del producto, son factores que han desincentivado la extensión de la superficie dedicada a este cultivo.

Los pequeños productores son los más afectados debido a la escasez de tierra y capital. Para la mayoría de ellos, la papa es el cultivo principal, aunque, en general, mantienen una producción diversificada que incluye trigo, maíz, cebada, haba, mellocos y ocas -como cultivos de rotación y/o

2 Las áreas de cultivo del Carchi poseen una pluviosidad elevada, distribuida prácticamente en 10 meses lluviosos (octubre-noviembre a julio). Sus suelos son de origen volcánico y se los considera como de alta fertilidad por ser ricos en materia orgánica, profundos y de buena textura (arena arcillosos a arcillosos) (Garcés 1988).

complementarios-, la crianza de animales menores para el autoconsumo y el mantenimiento de una o dos cabezas de ganado mayor para leche y desposte.

Algunos pequeños productores están incursionando en la producción de coles, zanahorias y cebolla colorada, productos de fácil comercialización y cuyo costo de producción es 4 y hasta 5 veces menor que el de la papa, siendo similarmente rentables.

En la zona central, Pichincha ha experimentado incrementos sostenidos de su productividad a partir de 1974, mientras en Chimborazo, Cotopaxi y Bolívar se observa un proceso distinto, pues luego de experimentar incrementos importantes en su producción y productividad hasta 1974, han vuelto a colocarse en niveles similares a los de 1954 (Cuadro 1).

Considerando a los pequeños productores, se observa un comportamiento distinto en términos de rendimientos. Así, mientras en Chimborazo estos incrementaron de manera significativa sus rendimientos, en Pichincha solo son los grandes productores los que incrementan significativamente sus rendimientos.

De acuerdo con la encuesta informal aplicada por Uquillas et al (1990), aunque en Chimborazo existen algunos lugares como Tixán donde se ha incrementado la producción de papa, en la mayoría de sitios visitados, el área se había remplazado con trigo, cebada y maíz. Por otra parte, ha habido un incremento del área con cebolla colorada y ajo, y en menor medida con pastos. Algunos agricultores practican la asociación de cultivos: avena-vicia, haba-mellico-oca-vicia y en las zonas bajas maíz y fréjol.

Para algunos autores (Uquillas et al 1990, Pozo y Simba 1991, Salas 1991), el modelo de nivel tecnológico puede ser definido mejor por el tamaño de la finca en virtud del paralelismo que existe entre éste y el uso de tecnología.

En las fincas grandes el cultivo de papa es sólo una parte de la actividad productiva, ocupando máximo entre el 20 y 30 por ciento de la superficie total destinada a cultivos. La ganadería es la actividad principal de los grandes propietarios. En contraste, los pequeños productores, en general, destinan la mayor parte de la superficie de su finca al cultivo de la papa. Para ellos la comercialización de este producto constituye su principal fuente de ingresos, toda vez que los otros cultivos se destinan principalmente al autoconsumo.

Según el estudio de Byerlee (citado por Uquillas et al 1990), la papa es el producto que proporciona mayores ingresos por unidad de superficie, seguido de la leche y finalmente de los cereales, legumbres y hortalizas. La razón por la cual los grandes propietarios limitan la superficie de producción de papa, son los riesgos asociados con el cultivo y con el mercado.

Benzing (1991), en su estudio sobre sistemas de producción campesinos de papa en provincias de la sierra ecuatoriana, establece una caracterización de estos sistemas según localización del cultivo en diferentes altitudes.

Para los pequeños productores localizados en altitudes de 1.500 a 2.700 msnm, la papa es un cultivo secundario, relativamente marginal y destinado al autoconsumo. En altitudes de 2.700 a 3.000 msnm, se constata la existencia de dos economías: comerciales y de subsistencia. En las primeras, la papa forma parte de los siguientes sistemas de rotación de cultivos: 1) papa-hortalizas-hortalizas-papa-pasto, 2) alfalfa-papa-maíz/fréjol/zapallo (en asociación)-arveja-papa-alfalfa. En las economías de subsistencia la papa se cultiva en pequeños lotes cercanos a la vivienda, sin rotación definida. En estos casos, aproximadamente el 20% de la superficie cultivada con papa se encuentra en asociación con otros cultivos (maíz, arveja, quinoa, cebolla, etc.).

Para los pequeños productores localizados en altitudes de 3.000 a 3.300 msnm, la papa es el cultivo alimenticio y comercial más importante y forma parte de los siguientes sistemas de rotación: 1) papa-haba-cebada, 2) papa-cebada-maíz-cebada-haba-papa, 3) papa-cebolla-haba-avena. En las economías de subsistencia, se cultiva la papa en pequeños lotes cercanos a la vivienda, sin rotación definida y en asociación principalmente con quinoa (en hileras), arveja, centeno o cebada (como cerca). Se considera que aproximadamente el 10% de superficie cultivada con papa se encuentra en asociación con estos cultivos.

Acceso a tierras

En el caso de los pequeños productores de papa, el acceso al uso de la tierra se dio principalmente a través de la Reforma Agraria. En la provincia del

Carchi, ubicada en la zona norte³, este proceso tuvo características particulares. Las haciendas privadas, aunque también basaban su reproducción en la apropiación de rentas a las familias huasipungueras, debía recurrir a fuerza de trabajo ubicada en los pueblos aledaños. Debido a ello, la principal presión sobre las tierras de las haciendas provenía de esta población y de los sectores intermedios a su interior.

Esta presión se concretó, a partir de la expedición de la primera Ley de Reforma Agraria (1964), en la parcelación de las haciendas públicas y en varias modalidades de subdivisión de las haciendas privadas (herencia, venta directa a particulares, cooperativas, entrega de huasipungos e invasiones). De 1964 a 1976 las haciendas cedieron, mediante estos mecanismos, el 47,6% de su superficie. Además, hasta 1964 se entregaron, por iniciativa terrateniente, el 41,1% de los huasipungos. Uno y otro son porcentajes bastante superiores a los constatados a nivel nacional.

Por otra parte, el sistema de aparcería constituyó un mecanismo de acceso a la tierra para los trabajadores que no poseían este recurso, y la posibilidad de expansión para los pequeños productores que de antemano contaban con ella. Así, entre 1954 y 1974, los pequeños productores aumentaron de 41,5%, a 63,5% con respecto al total de productores de papa de la provincia.

De acuerdo con el estudio de Simons y Ramos (citado por Garcés 1988), los pequeños productores, definidos como aquellos que cultivan hasta 3 hectáreas de papa, son el 74,2% del total de productores de papa del Carchi y ocupan el 37,2% de la superficie total dedicada a este cultivo. Los medianos (de 3,1 a 10 has cultivadas con papa) y grandes productores (de más de 10 has), son respectivamente el 18,5% y 7,3% y ocupan el 27,0% y 35,8% de la superficie destinada a este cultivo.

3 Tomando en consideración las diferencias agro-ecológicas, geográficas y la división política territorial ecuatoriana, el MAG ha definido tres zonas productoras de papa en la sierra ecuatoriana: a) la zona norte (provincias de Carchi e Imbabura), la zona centro (provincias de Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Bolívar) y la zona sur (provincias de Azuay, Cañar y Loja).

También pueden observarse cambios en la estructura de las UPAS dedicadas a la producción de papa en las provincias de Pichincha y Chimborazo. De 1954 a 1974 las UPAS productoras de papa de menos de 5 hectáreas aumentaron su importancia relativa en Chimborazo (del 79% al 82,2%), mientras las de 20 y más hectáreas la redujeron (de 6,5% a 2,8%). En Pichincha, en cambio, disminuyó la importancia relativa de las UPAS menores de 5 hectáreas (de 75,5% a 62,2%), mientras que las de 20 y más hectáreas la incrementaron (del 10,3% al 22,9%).

Según el estudio de Simons y Ramos, actualmente en Pichincha los pequeños productores constituyen el 68% del total de productores de papa de la provincia y ocupan el 20% de la superficie destinada a este cultivo; los medianos productores son el 20% y ocupan el 21% de la superficie, y los grandes productores el 12% y abarcan el 59% de la superficie destinada a este cultivo.

Por lo tanto, Pichincha es, a nivel del conjunto de la sierra ecuatoriana, la provincia donde es relativamente mayor el peso de los medianos y grandes productores de papa. En Chimborazo, por el contrario, el peso de estas dos categorías de productores es el más bajo de las provincias de la sierra central (9% y 5%), aunque en conjunto ocupan dos terceras partes de la superficie destinada a este cultivo.

Crédito

Respecto al acceso a las fuentes formales de crédito, tanto públicas (Banco Nacional de Fomento) como privadas (sistema bancario y cooperativas de ahorro y crédito), aunque no se cuenta con información sobre el destino de los préstamos según tamaño del productor, al parecer son mayoritariamente los medianos y grandes productores sus principales beneficiarios.

Los pequeños productores debido a la falta de respaldo para garantizar los préstamos (no cuentan con títulos de propiedad o son propietarios de predios de tamaño mínimo) o por el temor a perder los pocos recursos con que cuentan, usan básicamente recursos propios (ventas de cosechas, de animales menores y terrenos), o solicitan pequeños préstamos a parientes o vecinos, o adelantos por ventas anticipadas de cosecha. También son una

fuerza de recursos, las casas comerciales de insumos que dan a crédito los productos y el "chulco"⁴.

Durante la década de los ochenta, la estructura del crédito para la producción de papa varió sustancialmente a nivel regional. Así, mientras en 1980 a la provincia del Carchi se le otorgó el 28% del total nacional, a Chimborazo el 19% y a Pichincha el 18%, en 1990 se les otorgó, respectivamente, el 44%, el 15% y el 12% (BDA - CEPLAES 1993). Estos cambios en la estructura de los créditos son coherentes con la situación productiva ya que, en la década de referencia, la producción en la provincia del Carchi continuó aumentando sostenidamente, mientras que en Pichincha se estancó y en Chimborazo se redujo.

En Carchi, los aumentos de la producción han estado asociados, principalmente, con la incorporación de nuevas áreas al cultivo; en Pichincha, aunque el área destinada a este cultivo se redujo, la producción se mantuvo gracias a importantes incrementos en la productividad; en Chimborazo, en cambio, la producción se redujo, principalmente, por descenso de los rendimientos (cuadro 2).

Estructura del uso de la fuerza de trabajo y de maquinaria

Los pequeños productores acceden a mano de obra principalmente a través de la incorporación de los miembros de sus hogares a las actividades productivas y a través de redes de parentesco y vecindad ("cambiamanos", "prestamano", "mingas"). Cuando las condiciones lo permiten o la producción lo justifica, contratan mano de obra asalariada proveniente de la misma

4 El "chulco" es una forma de préstamo usurario, cuyas tasas de interés superan en un 100% y hasta en un 150% a las del mercado financiero formal. Quienes acceden a esta forma de endeudamiento lo hacen porque tiene la ventaja de la rapidéz y por el menor número de garantías que exige.

zona⁵. En estos casos, según pudimos observar, el costo de la mano de obra es entre 20 y 50 por ciento más bajo del que se paga por ella bajo modalidades de contratación formal. En los casos de ayuda mutua y contratación informal, el costo de la mano de obra incluye la comida y la entrega de una cantidad preestablecida del producto cuando se trata de labores de cosecha.

A nivel regional se observan algunas diferencias en el costo de la mano de obra. En Carchi y Pichincha, donde esta es escasa, se pagan los más altos jornales (2.500 diarios en 1991). En Chimborazo y Cañar, donde predominan las comunidades indígenas, los jornales son hasta un 60% más bajos.

Los pequeños productores acceden a la maquinaria agrícola, a través del alquiler de tractores a otros agricultores conocidos que prestan este servicio. Cabe mencionar que la maquinaria agrícola del MAG en el Carchi se encuentra obsoleta y en desuso desde hace algunos años, razón por la cual este servicio se encuentra suspendido. Algunos pequeños productores cuentan con su propia yunta de bueyes, o la alquilan o piden en préstamo a parientes o vecinos.

A nivel regional, como en el caso de la mano de obra, también se pueden constatar diferencias en el costo de alquiler de la maquinaria. En Pichincha, los costos son similares a los del Carchi y los más altos a nivel de la sierra ecuatoriana. En Chimborazo, Cotopaxi y Cañar son relativamente más bajos.

5 En el Carchi, debido a la escasez de este factor, los medianos y grandes productores recurren a contratistas encargados de "enganchar" trabajadores en otras provincias del país e incluso en el departamento colombiano de Nariño. En estos casos el costo de la mano de obra incluye la comisión para el contratista y la comida y transporte de los trabajadores. Estos costos pueden ser asumidos debido a los altos rendimientos que se obtienen.

Tecnología

Los productores difieren en algunos aspectos en las formas de acceso a semilla. Ningún productor pequeño y solo unos pocos grandes han tenido experiencia en el uso de semilla certificada (Uquillas et al 1990). La escasa difusión de este tipo de semillas y su alto costo de adquisición parecen ser las principales causas de este comportamiento.

Se ha estimado que estas variedades cubren apenas entre el 1% y 3% de las necesidades de semilla a nivel nacional y se encuentran difundidas principalmente en la zona central donde tiene influencia la Estación Experimental Santa Catalina del INIAP y en otras zonas que han sido objeto de proyectos específicos (Carchi y Chambo en Chimborazo). Respecto a su costo, este supera en alrededor de un 50% al de la semilla corriente, representando, en los casos en que es utilizada, hasta el 25% de los costos directos de producción. Las semillas nativas representan entre el 10% y máximo el 18% de estos costos, dependiendo de la variedad.

La mayoría de productores, independientemente de su tamaño, utilizan semillas provenientes de cosechas anteriores o compradas a otros agricultores de la misma provincia o en los mercados locales. Algunos de los pequeños productores utilizan otras formas menos convencionales de adquisición como los regalos, la recolección de tubérculos que quedaron de la cosecha anterior o la sustracción de pequeñas cantidades en fincas cercanas.

Un significativo porcentaje de productores de la zona norte y de la provincia de Pichincha utilizan variedades colombianas. De ellos, unos las compran directamente a agricultores del vecino país o en los mercados de las ciudades fronterizas, y otros las adquieren de productores nacionales que ya las han probado con éxito.

Las diferencias regionales más importantes se observan en la variedad de semillas utilizadas (cuadro 3). Estas se relacionan con los gustos regionales, las preferencias de los consumidores de centros de comercialización a donde se destina el producto, los precios y la posibilidad de acceso a ellas.

Cuadro 3

Principales variedades cultivadas de papa, según zonas y provincias de la sierra ecuatoriana (1992).

Zonas y Provincias	Variedades nativas	Variedades Colombianas	Variedades INIAP
Norte			
Carchi	Chola	Morasurco	Esperanza
Imbabura	Super Chola	Ica Huila	Gabriela
	Colorada	Ica Nariño	
	Uvilla	Guantiva	
	Violeta	San Jorge	
	Leona	Hualcalá	
	Curipamba	Parda Pastuza	
Centro			
Pichincha	Chola	Morasurco	Santa Catalina
Cotopaxi	Uvilla	Ica Huila	Gabriela
Tungurahua	Bolona	Ica Nariño	María
Chimborazo	Leona		Cecilia
Bolívar	Violeta		
	Puñas		
	Chauchas		
Sur			
Cañar	Chola		Santa Catalina
Azuay	Bolona		Gabriela
Loja	Jubaleña		Esperanza
	Chaucha		María
	Carriza		
	Suscaleña		

Fuentes: FUNDAGRO 1991. Salas 1990. Pozo y Simba 1991. Uquillas et al. 1990. Investigación directa.

La mayoría de productores adquieren los insumos agroquímicos en los centros agrícolas y casas comerciales de su localidad. La modalidad de adquisición a crédito se encuentra bastante difundida en la zona norte. Algunos de los medianos y grandes productores prefieren comprar este tipo

de insumos en las ciudades fronterizas colombianas porque aseguran que si bien el costo es un poco más elevado, se justifica por su buena calidad. Se estima que el abastecimiento de estos insumos cubre las necesidades actuales de los agricultores.

Los productores, en general, se encuentran bien informados sobre los distintos tipos de agroquímicos que pueden utilizar. Al respecto cabe mencionar la amplia difusión (propaganda, cursos y charlas, parcelas demostrativas, etc.) que realizan las casas comerciales que distribuyen estos insumos (AGRIPAC, ECUAQUIMICA, BAYER, etc). Su uso se encuentra más difundido y parece ser más intenso en la zona norte.

El acceso a los factores, en la producción de papa, permite establecer la existencia de sistemas tecnológicos diferenciados. Instituciones como el MAG y el BNF han caracterizado al menos tres niveles tecnológicos, a partir de la intensidad en la utilización de los recursos productivos: tecnificado, semitecnificado y tradicional.

En el caso de los pequeños productores, existen, además del acceso a recursos, otros factores que pueden incidir en la adopción temporal o permanente de determinados sistemas tecnológicos: el tipo de suelos, la localización del terreno, el área destinada al cultivo y el número de siembra.

En terrenos ubicados en pendientes pronunciadas no es posible la mecanización. Así mismo, cuando se trata de una tercera siembra sobre el mismo terreno, utilizan instrumentos rudimentarios de trabajo para la preparación del suelo porque afirman que éste "está suave" y no justifica la utilización de maquinaria. Finalmente, en superficies menores de 1 hectárea no es rentable la mecanización por sus elevados costos de alquiler.

En el caso de los pequeños productores el uso de insumos depende de su disponibilidad de recursos y de sus consideraciones acerca de las necesidades del cultivo. En general, hacen una sobreutilización de fertilizantes químicos con el objeto de conseguir mayores rendimientos. Mientras la recomendación de uso es de 0.75 quintales de fertilizante por 1 quintal de siembra, los productores utilizan 1 por 1 y hasta 2 por 1. La razón que exponen los productores para aplicar estas dosis, es que los fertilizantes vienen mezclados con arena. Otros informantes de la zona norte, si bien están de acuerdo en que hay casos de insumos alterados, y que no existe ningún tipo de control al respecto, plantean como la razón principal de la baja de los rendimientos el desgaste de los suelos, justamente por la sobreutilización de insumos.

El uso de fungicidas y pesticidas depende de la época y del tipo de control deseado. Según el estudio de Uquillas et al (1990), algunos agricultores hacen alrededor de 20 aplicaciones de fungicidas durante la época de lluvias, cuando el promedio recomendado es solo de 5. Por otra parte, la mayoría utiliza los pesticidas y plaguicidas sin ningún seguimiento y, en un esfuerzo por economizar, realizan aplicaciones localizadas (al follaje, al cuello) o mezclas aplicando concentraciones muy bajas que no garantizan un control fitosanitario efectivo. Además, se han constatado casos de intoxicación por ausencia de precaución en las normas de utilización de estos insumos.

En general, los productores no practican ninguna selección de semilla en planta. Los tubérculos recién cosechados son clasificados por tamaño y se seleccionan los destinados a semilla. La diferencia más importante entre estos y los grandes productores radica en el manejo de la semilla. Según Uquillas et al (1990), se verifica una relación inversa entre la calidad de la semilla que usa el pequeño productor y el precio de la papa en el mercado. Con un precio bajo, guarda la papa de mejor calidad para la siguiente siembra; con precios altos vende toda la producción.

Para evitar la degeneración de las semillas, tanto los pequeños como los grandes productores realizan rotaciones entre diferentes lotes o "tablas" dentro de la finca y periódicamente venden toda la producción para adquirir semilla nueva. No obstante, se constatan algunas diferencias entre estos tipos de productores en el período de renovación de semillas. Los grandes renuevan máximo cada dos años, mientras los pequeños pueden llegar a utilizar la misma semilla durante 5 o más años.

Por estas características, se puede afirmar, de manera general, que los pequeños productores se ubican principalmente en los sistemas tradicional y semitecnificado.

En general, los productores con economías de subsistencia tienen como práctica la asociación de cultivos. En estos casos alternan, por ejemplo, dos surcos de papas con otra de coles y habas u hortalizas; en el contorno siembran chochos o quinoa para dar protección al cultivo (Garcés 1988). Los rendimientos y la rentabilidad del cultivo son menores que en los sistemas semitecnificado y tecnificado.

Los pequeños productores no cuentan con asistencia técnica o ésta no se adecua a sus necesidades y posibilidades económicas, por lo que generalmente aplican los conocimientos obtenidos de sus padres, de su propia

experiencia, de la de productores vecinos y de las recomendaciones de las casas comerciales o centros agrícolas donde compran los insumos.

El sistema semitecnificado, reconocido como el más generalizado a nivel nacional, se caracteriza por la aplicación parcial de la tecnología. Utiliza maquinaria agrícola o yunta para la preparación del suelo. Para los aporques y la cosecha se emplea exclusivamente la yunta, complementando la labor con el azadón. Excepcionalmente, se realiza un estudio preliminar del terreno y la desinfección del suelo y de la semilla. Esta última es seleccionada de la cosecha anterior o comprada a los vecinos o en el mercado local.

La primera fertilización se realiza con abono orgánico. Al momento de la siembra se adicionan fertilizantes químicos. Los controles fitosanitarios se realizan cuando se detecta la presencia de plagas o el comienzo de una enfermedad. Como generalmente los productores semitecnificados tampoco cuentan con asistencia técnica permanente, el tipo de agroquímicos que utilizan y la forma como lo hacen responden a las recomendaciones proporcionadas por las casas comerciales que venden estos insumos.

En este sistema se contrata mano de obra para las labores de siembra, deshierbas, controles fitosanitarios y cosecha. No se almacena el producto destinado al consumo. Dependiendo del tamaño de la finca se realizan las rotaciones necesarias.

Son excepcionales los pequeños productores que utilizan el sistema tecnificado. Este sistema se caracteriza por el uso de maquinaria para todas las labores que lo permiten: arada, rastra, cruza, surcada, aporques, deshierbas y rascadillo. Cabe mencionar que el uso de tractor, arado de discos, rastra de discos, surcadora y cultivadora es posible en terrenos planos o de poca inclinación. Por lo tanto, solo aquellos productores localizados en terrenos con características óptimas pueden implantar este nivel tecnológico.

La asistencia técnica permanente con la que cuentan los productores tecnificados, garantiza la realización preliminar del estudio del suelo y, consecuentemente, una adecuada preparación de la semilla (selección, prebrotación y desinfección) y del terreno (desinfección y fertilización), así como la realización oportuna de los controles fitosanitarios. Se constata la utilización en gran escala de insumos agroquímicos y de semilla certificada o mejorada.

Para las labores que se realizan en forma manual y con ayuda de palas, azadones y bombas de mochila (siembra y tape, controles fitosanitarios y cosecha) se contrata mano de obra asalariada. Es excepcional el uso de herbicidas y de cosechadoras. Algunos productores cuentan con bodegas de almacenamiento de semillas, pero no se ha constatado la existencia de bodegas de almacenamiento para la papa destinada al consumo. Esta se vende inmediatamente después de la cosecha e incluso, en algunos casos, por cavar.

Como los grandes propietarios son quienes tienen acceso a este modelo de nivel tecnológico, pueden elegir los terrenos adecuados para el cultivo y realizar las rotaciones necesarias que garantizan la conservación de los suelos. Estas condiciones aseguran un mejor control de la producción, reducción de los costos unitarios, altos rendimientos y un elevado nivel de ganancias.

Costos de producción

En términos generales, los costos de producción dependen del modelo de nivel tecnológico utilizado. El costo directo de producción de una hectárea de papa, ascendía, en 1992, a cerca de 1'500.000 sucres en las unidades tecnificadas y a S/.1'000.000 en las unidades semitecnificadas.

En el sistema tecnificado el componente más importante del costo de producción lo constituye los insumos utilizados para desinfecciones del suelo y semilla y controles fitosanitarios. Los fertilizantes son el segundo componente de importancia, seguido de la mano de obra. Semilla y maquinaria apenas representan el 19,3% del total de los costos directos de producción. En el sistema semitecnificado, en cambio, el componente más importante son los fertilizantes, seguidos de los insumos utilizados para controles fitosanitarios y de la semilla. Mano de obra y maquinaria representan en conjunto el 23% del total de los costos directos de producción (cuadro 4).

Cuadro 4

Peso porcentual promedio de los componentes del costo directo de producción de una hectárea de papa, según sistemas tecnológicos.

Sistemas	Mano de obra	Semilla	Fertilizantes	Fitosanitario	Maquin. y equipo
Tecnificado	24,5	12,7	26,1	30,1	6,6
Semitecnificado	16,6	17,8	36,6	22,0	7,0

Fuente: Banco Nacional de Fomento 1980 a 1991.

Este tipo de composición ha incidido en el incremento diferencial de los costos de producción en estos sistemas. Los insumos utilizados para desinfecciones y controles fitosanitarios son, de todos los componentes del costo, los que han experimentado la mayor elevación en los últimos ocho años. En 1990, este tipo de insumos llegó a representar el 49,6% de los costos totales de producción en el sistema tecnificado y el 31,4% en el sistema semitecnificado, a diferencia del año 1984 en que representaba tan sólo el 16,6% y el 12,5%, respectivamente.

En el caso de los fertilizantes que elevaron su precio en una proporción tres veces menor de lo que lo hicieron los demás agroquímicos, su peso relativo no ha variado de modo significativo en los años considerados. En lo que respecta a mano de obra, y debido a que su costo tampoco se ha elevado en forma considerable, mantiene su peso relativo dentro de los costos de producción, en los dos sistemas.

Respecto a las diferencias de costos según tamaño del productor, no existe información oficial. Para el efecto nos remitimos a los costos obtenidos en la investigación de campo, aclarando de antemano que ninguno de estos resultados admiten generalizaciones debido a la diversidad de prácticas que pueden ser encontradas, principalmente dentro de los pequeños y medianos productores.

Dentro de los pequeños productores se distinguen de modo general dos subgrupos: a) los pequeños productores que además del esfuerzo humano utilizan instrumentos rudimentarios de trabajo (palas y azadones); b) los pequeños productores mecanizados que utilizan tractor y yunta para la realización de las labores preculturales.

En el caso de los *pequeños productores no mecanizados*, el mayor peso relativo dentro del total de costos de producción lo constituyen los fertilizantes y la mano de obra (cuadro 5). La importancia de los primeros se explica, en parte, por los altos costos de los insumos agroquímicos utilizados para las desinfecciones y los controles fitosanitarios. De esta manera el pequeño productor tradicional trata de compensar las deficiencias en estos términos con una sobreutilización de fertilizantes, esperando con ello incrementar los rendimientos.

Bajo esta misma lógica, la utilización intensiva de semillas o la introducción de semillas precoces o mejoradas, les hace suponer que lograrán dicho objetivo. La importancia de la mano de obra, por su parte, se debe a la ausencia de mecanización. Este tipo de productor es el que incurre en menores costos totales de producción, pero también el que obtiene los más bajos rendimientos: alrededor de 9 Tm/Ha.

En el subgrupo de *pequeños productores mecanizados*, la mano de obra y la maquinaria constituyen el mayor peso en los costos de producción. El elevado costo de alquiler de la maquinaria parece ser, por lo tanto, la principal razón por la cual los pequeños productores que no cuentan con recursos económicos suficientes se eximen de su utilización. Los rendimientos obtenidos por este tipo de productores oscilan alrededor de las 11 Tm/Ha.

Los medianos productores parecen ser el grupo de productores que logra la combinación más adecuada de los diferentes factores de producción. Toda vez que cuentan con mayores recursos económicos y cultivan también extensiones mayores de papa, pueden reducir los costos unitarios de maquinaria, mano de obra y semilla y distribuir de mejor manera el uso de insumos agroquímicos. Sus costos de producción son los más elevados de las cuatro categorías de productores considerados. No obstante, ello se retribuye con niveles de productividad considerablemente mayores: alrededor de 16 Tm/Ha.

Los grandes productores se diferencian de los medianos en la menor utilización de mano de obra y el mayor uso de insumos agroquímicos. Su productividad promedio gira alrededor de las 12 Tm/Ha.

Cuadro 5

Peso porcentual de los componentes del costo directo de producción de una hectárea de papa, según tamaño del productor. Tulcán 1992.

	TIPO DE PRODUCTOR			
	Pequeño sin mecanizac.	Pequeño con mecanizac.	Mediano	Grande
Costos directos totales	474.400	824.806	1.017.850	658.00
Mano de obra	30,6	30,0	21,9	11,9
Semilla	25,3	19,0	17,2	18,2
Fertilizante	32,3	19,0	36,3	42,5
Fitosanitarios	11,8	10,0	6,7	9,2
Maquinaria y equipo	0,0	22,0	17,9	18,2

Fuente: Investigación directa.

Cabe aclarar que, al menos en el caso de la provincia del Carchi, los grandes propietarios tienen como actividades principales la ganadería y la producción de cereales. La superficie que destinan a la papa es, salvo casos excepcionales, marginal. Por esta razón utilizan, generalmente, sistemas semitecnificados en su producción. Estas características explican los menores costos en que incurren y los más bajos rendimientos que obtienen en la producción de papa.

Comercialización

Los destinos de la producción varían según tamaño del productor. Se ha estimado, que los pequeños productores destinan en promedio el 4,5% al autoconsumo, los medianos el 5,0% y los grandes tan sólo el 0.1% de la producción cosechada a este rubro (Salas 1990). La producción que se destina a semilla depende de los precios vigentes en el mercado, de los planes de producción de los agricultores y de la necesidad de reemplazo de

este insumo. En el caso de las economías de subsistencia, la producción cosechada se destina en su mayor parte, o en su totalidad, a semilla, y al consumo doméstico y animal.

La producción comercializable se destina al consumo humano directo, al consumo intermedio e industrial. Los dos últimos han adquirido importancia en los años recientes con la expansión de las actividades turísticas, hoteleras y comerciales, y de las industrias alimentarias. Esta expansión ha incidido en las variedades y calidades de papa cultivadas.

En los últimos años ha decrecido el consumo nacional de papa, debido al estancamiento de la superficie cosechada y de los rendimientos⁶. Para 1991, se calcula un consumo aparente anual per cápita de 29,7 kilogramos.

El proceso de comercialización se inicia con la cosecha, selección y clasificación del producto, realizadas por el productor o por un comprador-cavador. Esta modalidad es utilizada principalmente por los productores grandes con la finalidad de reducir costos de mano de obra y minimizar los riesgos del proceso de comercialización.

El comprador-cavador tiene tres opciones de venta: a mayoristas con bodega, a mayoristas distribuidores locales o directamente a los minoristas. Los dos primeros tienen la función de concentrar la producción y hacer lotes grandes y uniformes que permitan la determinación del precio y faciliten las operaciones de almacenamiento y transporte. Cuando el producto se destina a centros de comercialización mayores interviene en la cadena el comprador-transportista, a través del cual el producto puede llegar a un centro de acopio en los centros mayores de consumo o a mayoristas distribuidores locales. Los minoristas cumplen las funciones de transporte y distribución hasta los lugares de acceso a los consumidores.

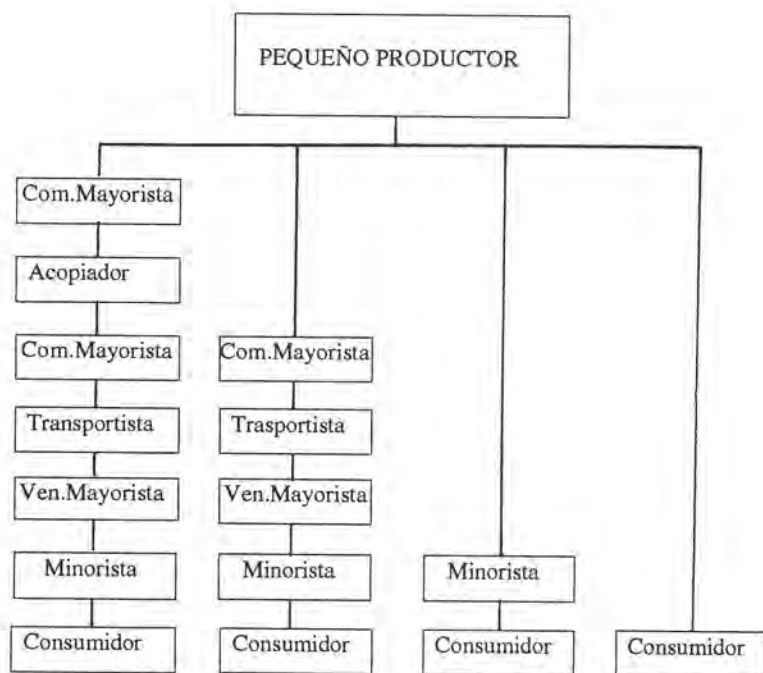
Los intermediarios y corredores son agentes comisionistas de los demás participantes en el proceso de comercialización; actúan en todos sus niveles y perciben una comisión fija o porcentual de acuerdo con su gestión.

6 Luego de experimentar importantes incrementos en la superficie, producción y rendimientos de la papa, se verifica, a partir de 1974, un estancamiento. La superficie cosechada se ha mantenido en alrededor de las 52.000 has, la producción en alrededor de las 365.000 Tm. y la productividad en alrededor de 7 Tm/Ha.

Las cooperativas y asociaciones de productores y consumidores, constituyen otro tipo de canal de comercialización, pero es menos generalizado y se encuentra presente principalmente en ciertas localidades del centro y sur del país.

Algunos estudios sobre el proceso de comercialización de la papa (MAG 1985), han demostrado la existencia de diferencias en los canales de comercialización según tamaño del productor. El gran productor, por lo general vende a los compradores-cavadores y a los compradores mayoristas. De los pequeños productores, el 18% vende directamente al consumidor, otro porcentaje igual a los minoristas y el restante 64% a compradores mayoristas (Diagrama 1).

Diagrama 1
Canales de comercialización de la papa



Los canales de comercialización también varían según regiones. La mayoría de productores de las zonas centro y sur cosechan directamente su producción. En la zona norte, un importante porcentaje de productores vende la producción por cavar. De los productores que cosechan su producto, el 80% vende en ferias locales y mercados de acopio rural y, en algunos casos, en mercados de mayor concentración; el restante 20% a nivel de finca. En los mercados rurales predominan las transacciones entre productores y mayoristas, y entre productores y minoristas. El primero, inclusive, es predominante en el caso de los pequeños productores.

El mercado de la papa se caracteriza por la existencia de un gran número de productores y de consumidores, y por la ausencia de intervención estatal. Desde el punto de vista de la oferta, las características de estacionalidad del cultivo, la incidencia de las fluctuaciones climáticas y la prevalencia de determinadas fechas de siembra en algunas zonas, determinan la existencia de épocas de sobreproducción y de escasez. En el primer caso los precios tienden a la baja y en el segundo a la alza.

En la formación de los precios de la papa intervienen también otros factores: el lugar en que se realizan las transacciones y el tipo de agentes que actúan; la variedad y calidad del producto en función del centro de mercadeo y; la utilización y preferencia del producto por parte de consumidores finales e intermedios.

De 1980 a 1991, los precios nominales de la papa se incrementaron en 30 veces a nivel de productor y de consumidor; y en 34 veces a nivel de mayorista. En términos reales, el proceso benefició a los mayoristas por ser los únicos que mejoraron sus ingresos.

En el período considerado, los márgenes de comercialización entre productores y mayoristas fueron en promedio del 8,9%, y entre mayoristas y consumidores del 31,5%. Esto se explica, porque en la primera fase participan pocos mayoristas que controlan grandes volúmenes de producción, mientras que en la segunda participa un gran número de intermediarios. Por lo tanto, la participación de los productores en el precio final del producto fue del 59,6%. En general, se observa una moderada tendencia hacia la ampliación de los márgenes de comercialización con la consecuente tendencia a la reducción de la participación de los productores en el precio final.

En lo que respecta al comercio internacional, aunque no se cuenta con registros oficiales, debido a su ilegalidad hasta septiembre de 1992, se

conoce que en períodos de sobreproducción nacional los excedentes se dirigieron preferentemente hacia las ciudades fronterizas colombianas. Estos flujos también se dieron cuando sin haber una sobreproducción nacional, en ese país se registró escasez y los precios fueron atractivos para los comerciantes ecuatorianos. Los flujos desde Colombia se dieron en las situaciones inversas. El mecanismo regulador son los precios relativos.

Los flujos hacia el Perú han sido eventuales, pues se estiman demasiado elevados los costos de comercialización y muy bajos los precios que se pagan en dicho país por el producto ecuatoriano. No obstante, si se considera la sobrevaloración del Inti frente al Sucre y el déficit de producción de papa en el Perú, es posible que dichos flujos se hayan intensificado en los últimos años.

Se ha estimado que el excedente de producción de papa ecuatoriana durante 1988 y 1989 fue superior a las 60.000 Tm (Ramos y Acosta 1991) y que éste posiblemente se comercializó por las fronteras. Para 1990, en cambio, se estimó un déficit de alrededor de 60.000 TM que seguramente se cubrió con producción colombiana.

2

Los pequeños productores de arroz

En la producción de arroz predominan los productores con UPAS de menos de 20 hectáreas. Ellos constituyen el 76,4% del total de productores de arroz, ocupan el 38,7% de la superficie destinada a este cultivo, aportan el 40% de la producción, y obtienen rendimientos de 3,85 Tm/ha (MAG 1991).

Dentro de este grupo es necesario hacer una diferenciación entre aquellos pequeños productores que poseen UPAS de menos de 5 hectáreas y aquellos que poseen UPAS de 5 a 20 hectáreas. Los primeros representan el 41 % del total de pequeños productores, ocupan el 23% de la superficie y aportan la cuarta parte de la producción total de este grupo de productores. No obstante ser minoritarios dentro del grupo de pequeños productores, obtienen los más altos rendimientos: 4,12 Tm/ha frente a 3,65 Tm/ha de los pequeños productores con UPAS de 5 a 20 hectáreas.

Los medianos y grandes productores son el 23,6%, ocupan el 61 % de la superficie, aportan el 60% de la producción y obtienen, en promedio, rendimientos de 3,42 Tm/ha (cuadro 6).

En el caso del arroz, por lo tanto, los pequeños productores, además de ser mayoritarios, son quienes ocupan la mayor parte de la superficie destinada a arroz, aportan los mayores volúmenes de producción y, principalmente, obtienen los mayores rendimientos. No obstante, no son un grupo homogéneo, y en su caso también es posible conocer sus principales diferencias según localización y acceso a recursos.

Según Guerrero (1992), dentro de los pequeños productores de arroz es posible distinguir dos estratos: 1) los campesinos acomodados que están en condiciones de introducir mejoras tecnológicas en la producción, y 2) los agricultores más pequeños que tienen dificultades para hacerlo.

Estos dos tipos de productores pueden también ser identificados espacialmente. Los primeros en el cantón Daule, provincia de Guayas, y los segundos en el cantón Vinces, provincia de Los Ríos.

Cuadro 6

Superficie, producción y rendimiento del arroz, según tamaño de las UPAS, julio de 1991 a julio de 1992.

Tamaño de UPA	UPA		Superficie Cosechada		Producción		Rend Tm/Ha
	Número	%	Has	%	Tm.	%	
0-20	27.050	76,4	79.230	38,4	297.870	41,0	3,85
20-50	6.140	17,3	64.270	31,2	228.180	31,1	3,55
50 y+	2.240	6,3	62.560	30,4	208.940	27,9	3,35
Total	35.430	100,0	206.060	100,0	734.990	100,0	3,57

Fuente: MAG. Dirección de Planificación. Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario -PRSA- Sistema de Encuesta de Pronóstico de Cultivos. Quito 1991.

Acceso a tierra

El acceso a la tierra, por parte de los pequeños productores de arroz, se dio en un contexto muy particular.

La producción de arroz, en las zonas de Daule y Vines, se organizó sobre las ruinas de las antiguas plantaciones cacaoteras, y se sustentó en el trabajo precarista. Esta modalidad entra en crisis, a finales de la década de los sesenta, debido a la concurrencia de factores tales como: 1) límites de la organización de la producción, para su desarrollo y mejoramiento de la productividad, 2) creciente demanda del producto, desde los centros urbanos en plena expansión, 3) presiones por parte de los precaristas para que se les garantizara el usufructo de la tierra.

Los elementos mencionados generaron las condiciones para que el primero de septiembre de 1970 se sancionara el Decreto Supremo No. 373, denominado Ley de Abolición del Trabajo Precario en la Agricultura y, como punto culminante del proceso, se expidiera en diciembre del mismo año el decreto 1001, dedicado, específicamente, a abolir el precarismo en las zonas arroceras.

En dichas zonas, como en ninguna otra parte del país, el Estado ha tenido un rol protagónico, especialmente en lo que se refiere al proceso de cooperativización. Esto se dio a través del condicionamiento jurídico, de la generación de estímulos económicos, y de algunos intentos de generación y transmisión de tecnología.

Entre 1970 y 1986 se crearon, en la zona de Daule, 61 organizaciones campesinas, las mismas que surgieron como cooperativas, precooperativas, asociaciones agrícolas y agrupaciones agrícolas. Estas organizaciones, en conjunto, ocupaban el 24% de la superficie total de la zona (Abdo 1988). Pero la dinámica de la conformación de estas organizaciones, sustentada en el acceso a la tierra y a algunos servicios, generó su posterior descomposición, al punto que en la actualidad la mayoría de ellas ya no funcionan como tales.

En promedio, las parcelas adjudicadas en la zona de Daule tienen una superficie de 9,5 has. Sin embargo, el acceso de las cooperativas no fue homogéneo. Así, mientras hay cooperativas cuyos socios tienen en promedio alrededor de 26 hectáreas (Luz Herminia, por ejemplo), hay otras en las que apenas tienen entre 2 y 4 hectáreas.

En la zona de Vinces y Baba, en las 24 cooperativas de la UNOCAVB la producción comunal existe en una mínima escala, puesto que la tierra se ha repartido en forma individual entre los socios. Una parte importante de las cooperativas efectuó esta división al momento mismo de conseguir la adjudicación, mientras que el resto lo hizo dos o tres años después.

En promedio, las parcelas adjudicadas en la zona de Vinces y Baba tienen una superficie de 5,4 hectáreas (Bastidas 1984). En este caso, también se observa heterogeneidad en el acceso a la tierra. Así, mientras hay cooperativas cuyos socios tienen en promedio alrededor de 16 hectáreas (Firmeza, por ejemplo), hay otras en las que apenas tienen 1 hectárea (M. Guizasola, por ejemplo). No obstante, en general, el tamaño promedio es menor que en la zona de Daule.

A pesar del proceso de reforma agraria y de la aplicación del decreto 1001, en las zonas productoras de arroz sigue siendo notoria la concentración de la propiedad de la tierra. Como se observa en el Cuadro 5, en la zona de Daule los pequeños productores que poseen menos de 20 hectáreas y que representan el 97,9% del total de los productores de la zona, controlan el 61,8% de la superficie, mientras que el 2,1% de los productores con UPAS mayores de 20 hectáreas controlan el 38,2% de la superficie.

Cuadro 7

Tamaño de las UPAS arroceras en Daule y Vines.

Tamaño de las UPAS (has)	Daule		Vines	
	Número	Superficie	Número	Superficie
0 - 5	64,4	19,4	68,6	21,5
5 - 10	21,7	16,0	19,2	12,9
10 - 20	11,8	26,4	8,4	28,1
20 - 100	1,1	8,3	3,2	6,3
100 o más	1,0	29,9	1,6	31,2

Fuente: CEDEGE. Censo Agrosocioeconómico zona de Daule 1986, en Abdo 1988. Bastidas et al. 1984.

En el caso de Vines, la situación es similar en cuanto a la estructura de tenencia, pero con una diferencia sustancial. En esta zona las tierras adjudicadas son en su mayoría quebradas, lo que complica aún mas la precaria situación de los pequeños productores, pues se reducen sensiblemente las áreas útiles para la producción arrocerá.

Crédito

El BNF ha destinado, en promedio, para el financiamiento de la producción del arroz, el 70% del total del crédito destinado a financiar los bienes de consumo directo, y el 40% del total del crédito concedido para financiar las actividades agrícolas a nivel nacional. Esta política del BNF ha permitido que una importante proporción de los productores de arroz tengan acceso a estos créditos.

Pero el acceso a estos créditos conllevan al menos dos problemas: 1) no alcanzan para cubrir en su totalidad los costos de producción, y/o 2) se los concede con tales desfases de tiempo, que obligan a los productores a buscar fuentes de financiamiento alternativas para poder cumplir con el calendario de siembras. Ello conlleva el incremento de los costos financieros.

En 1986, el 23% de los productores de la zona de Daule, accedió a alguna fuente de crédito. Las más importantes fuentes fueron: BNF (54.5%), Piladoras (32.24%), Intermediarios (8%), Bancos Privados (0.7%), Casas Comerciales (0.5%) y Otros (7.4%). De los pequeños productores, solamente el 19% accedió a alguna fuente de crédito. Las principales fuentes fueron: BNF (42%), Piladoras (40%), Intermediarios (9%), Casas Comerciales (1%), Bancos Privados (0.3%), y Otras (7.7%) (Abdo 1988).

A lo largo de la década de los ochenta se ha producido un cambio importante en el destino de los créditos del BNF. Mientras en 1980 Daule recibió el 16% del total del crédito para arroz y Vines el 4%, en 1990 Daule recibió tan sólo el 8%, mientras en Vines los créditos se incrementaron al 7%.

Los cambios que se producen en el destino del crédito del BNF, parecen estar más asociados a presiones de demanda, que a políticas explícitas para inducir cambios cualitativos y cuantitativos en la producción de arroz. Por otro lado, en la zona de Vines, CEDEGE ha construido un distrito de riego, el mismo que inducirá importantes cambios en la producción y, por tanto, se demandarán mayores recursos para continuar con la producción. En cambio en la zona de Daule, los proyectos de riego que construyó la misma entidad ya tienen algunos años en operación, razón por la cual el impacto inicial ya fue absorbido. Esto explicaría, en parte, la reducción relativa de los créditos otorgados a los productores de esta zona.

Estructura del uso de la fuerza de trabajo y maquinaria

El acceso a mano de obra se da a través de la incorporación de los miembros del hogar a las actividades productivas y mediante la contratación de mano de obra asalariada. Por las características de la producción arrocería, hay épocas en las que la mano de obra familiar es excedentaria y otras en las que no alcanza a cubrir los requerimientos del cultivo (la cosecha).

La disponibilidad y necesidad de mano de obra depende del momento de la producción, del área destinada al arroz y de la existencia o no de otros cultivos. La constatación de que la mano de obra familiar resulta exceden-

taria un buen período de tiempo, tanto en unidades arroceras como en unidades con una producción diversificada (Guerrero 1992), hace suponer que el tamaño y composición de los hogares no es un elemento que pese de manera decisiva en la conducta económica campesina.

Todas las unidades arroceras tienen en el grupo doméstico la cantidad de mano de obra necesaria y hasta excedentaria, para el trabajo en la parcela, en los períodos de producción normal. La mano de obra resulta excedentaria en el caso de las unidades menores y de las unidades dedicadas exclusivamente a la producción de arroz. En las unidades campesinas de mayor tamaño y en las unidades con una producción diversificada (arroz y cacao) las necesidades de mano de obra son mayores y permanentes y por lo tanto, pueden ser o no cubiertas con la mano de obra familiar.

La venta extraparcilaria de la mano de obra familiar y la compra de mano de obra asalariada, se constata tanto en la zona de Daule como en la zona de Vines. Ello demuestra que esta es una práctica tanto de los campesinos acomodados como de los campesinos pobres, orientada en ambos casos hacia la maximización de sus ingresos mediante la optimización del uso de los recursos (Guerrero 1992).

No obstante, por las condiciones objetivas de producción (cantidad y calidad de recursos de que disponen), el efecto neto es diferente en cada caso. En Daule, la venta extraparcilaria de la fuerza de trabajo ha servido para la constitución de un fondo de acumulación, mientras que en Vines ha servido para la constitución de un fondo de consumo y, por lo tanto, solo para la reproducción simple de la unidad doméstica.

En el acceso a infraestructura y maquinaria, la diferenciación entre los productores se manifiesta con mayor claridad.

De acuerdo con el Censo Agrosocioeconómico de la zona de Daule (1986), el 22% de los pequeños productores contaban con pozos como única infraestructura de riego. Pero, esto representaba el 77% del total de los pozos existentes en la zona. En contraste, de los productores que contaban con canales principales y secundarios de riego y con muros principales de contención, alrededor del 80% eran medianos y grandes productores.

El bajo acceso de los pequeños productores a infraestructura de riego se debe a los altos costos que esta tiene, la misma que solo se justifica por la escala de la producción. Por otro lado, la mayoría de los pequeños productores dependen exclusivamente de las condiciones climáticas para el desarrollo de sus actividades, y es así como mantienen los cultivos de pozas

en verano y de laderas en invierno. Esta característica, implica que los pequeños productores son las más expuestos a los rigores de la naturaleza, siendo perjudicados tanto por los excesos de lluvias como por las sequías.

En otras áreas de la misma zona⁹, la construcción, por parte del Estado, de obras de infraestructura de riego y drenaje, han beneficiado a los productores, en general, y a los pequeños, en particular. Estas obras permiten a los productores incorporar importantes innovaciones tecnológicas al proceso productivo.

Según la misma fuente, en el grupo de pequeños productores, solamente el 19% de aquellos con UPAS menores de 5, y alrededor del 44% de los que poseían UPAS de 5 a 20 hectáreas, utilizaban maquinaria. En contraste, alrededor del 60% de los medianos y grandes productores accedían a este recurso. El acceso al uso de maquinaria, por parte de los pequeños productores, se orientó principalmente a la utilización de bombas de agua que sirven como complemento a la infraestructura de riego (pozos).

Tecnología

En las zonas arroceras se observa la incorporación indiscriminada a la producción de terrenos poco aptos, lo cual redundará en la elevación de los costos de producción. Por ejemplo, el desarrollo de este cultivo en terrenos arenosos, implica necesariamente un gasto excesivo en riego. De igual manera, la utilización de terrenos montañosos imposibilita la mecanización de la producción.

Los pequeños productores, aunque no cuentan con las mejores condiciones para desarrollar sus actividades, tienen niveles de productividad, iguales o superiores, a los de productores con mejores condiciones de

9* Para la zona de Daule, existen una serie de proyectos de riego que se encuentran en diversas fases de maduración. El proyecto de riego Daule-Peripa contempla la puesta bajo riego de una superficie de 50.000 has. En la actualidad ya se encuentra en plena operación la primera fase que contempló 17.000 has., y la segunda se ejecutará en corto plazo, permitiendo la incorporación de otras 33.000 has.

producción. Esto se explica, principalmente, por la concurrencia anual del ciclo invernal.

En las zonas arroceras, la reiteración del período invernal significa la elevación de los niveles de lluvias y, en muchos casos, de inundaciones. Este fenómeno recurrente permite la fertilización de los terrenos, por el arrastre desde las tierras altas del humus. Una vez que las aguas regresan a su cauce, los pequeños productores pueden desarrollar el cultivo de pozas y de vegas, con la obtención de cosechas abundantes.

En general, en la producción de arroz se identifican cuatro sistemas de siembra: tecnificado con riego (15% de la superficie sembrada); semitecnificado de trasplante (45%); semitecnificado de siembra directa (30%); tradicional de secano (10%). En cada una de las modalidades hay una diferenciación en cuanto al grado de tecnología empleada, el mismo que depende de la época de siembra y/o de la existencia de infraestructura de riego.

El sistema tecnificado cuenta con riego, sistematización parcelaria, utiliza maquinaria, fangueadora, cosechadora, realiza fertilizaciones y controles fitosanitarios. El sistema de siembra tradicional de invierno se efectúa en las partes altas que carecen de agua. El sistema tradicional de verano, "por trasplante", se realiza en las zonas bajas inundables o en las zonas veraneras.

Los sistemas semitecnificado y tecnificado son utilizados en las zonas que cuentan con riego y condiciones óptimas de nivelación de los suelos. La ventaja de estos sistemas es que permiten el control del agua a lo largo del ciclo productivo.

En Daule, los dos primeros sistemas -de mayor nivel tecnológico y que cuentan con obras de infraestructura-, son utilizados en el 78% del total de superficie sembrada con arroz. En contraste, en Vinces en el 67% de la superficie sembrada con arroz se utilizan los sistemas de siembra directa y tradicional -de bajo nivel tecnológico y sin obras de infraestructura-, con claro predominio de esta última (42%).

La imposibilidad de control del agua significa un elevado riesgo para el cultivo. Por lo tanto, los pequeños productores de Vinces son los más expuestos a sufrir pérdidas. Utilizan el llamado cultivo de "poza" (de verano) realizado en las depresiones del terreno que se inundan durante el invierno. La siembra se realiza a medida que descende el agua.

Otras diferencias entre los productores de Vinces y Daule, están dadas por: el grado de mecanización y, por el uso de insumos y de semillas. En Daule se encuentra generalizado el uso de maquinaria, de insumos agroquímicos y de semillas certificadas. En Vinces, por el contrario, la dimensión de las parcelas es pequeña y son pocos los campesinos que cuentan con recursos para alquilar maquinaria y para comprar insumos y semilla certificada. Siembran con "espeque", que es la forma más tradicional de hacerlo, y usan la misma semilla durante varios ciclos productivos. Ello conlleva un proceso degenerativo de la misma que se traduce en caída de los rendimientos. Por otra parte, es mínima la aplicación de fertilizaciones y de controles fitosanitarios.

Similares resultados arroja la información sobre el uso de semillas, fertilizantes e insumos agroquímicos (fungicidas, insecticidas, herbicidas y nematocidas). Para los pequeños productores, el uso de semillas, y fertilizantes aparece como de vital importancia y, a ello destinan sus mayores recursos; en cambio, es claramente deficitario el uso que hacen de fungicidas, insecticidas, herbicidas y nematocidas. El alto costo de este tipo de insumos restringe su acceso a los pequeños productores, los mismos que procuran suplir su déficit haciendo uso del recurso más abundante con el que cuentan: la mano de obra familiar.

En Vinces, el acceso de los pequeños productores a obras de infraestructura, maquinaria, semilla e insumos se restringe aún mas. Aunque esta zona, al igual que la de Daule, fue afectada por la reforma agraria, no recibió igual apoyo del Estado en obras de infraestructura, asistencia técnica y crédito), y la agricultura de la zona continuó siendo tradicional, incluso la de los medianos y grandes productores. Por otro lado, es necesario tener en cuenta la conformación edafológica y morfológica de los suelos de Vinces, la misma que no permite aprovechar la tierra con la intensidad y frecuencia con la que se realiza en Daule.

En Daule, la mayoría de tierra que recibieron los campesinos es apta para el cultivo de arroz, y el mayor porcentaje o toda se dedica a este cultivo. En cambio, en Vinces, recibieron tierra dedicada principalmente a la producción de cacao, y actualmente alrededor del 50% del predio se destina a la producción de arroz. Además cuentan con otros cultivos para la comercialización y para el autoconsumo. Si a esto se suma el hecho de que el tamaño de los predios es más pequeño que el de la mayoría de los campesinos de Daule, se puede comprender por qué los pequeños produc-

tores de Vinces tienen mayores dificultades para introducir innovaciones tecnológicas en el cultivo y obtener mayores rendimientos.

Estas diferencias en los rendimientos son, en gran parte, resultado del acceso diferenciado a los recursos productivos, lo cual induce la aplicación, por parte de los pequeños productores, de distintos niveles tecnológicos. Pero, también influyen, significativamente, las condiciones edafológicas y morfológicas de los suelos.

Además, aunque los campesinos de los dos cantones venden extraparcelariamente su fuerza de trabajo, el destino de los ingresos cumple en cada caso funciones distintas. En Daule, la venta extraparcelaria de la fuerza de trabajo sirve para la constitución de un fondo de acumulación, mientras en el caso de Vinces constituye un fondo de supervivencia que permite la reproducción simple de la familia (Guerrero 1992).

Costos de Producción

El costo de producción del arroz está relacionado con las características edafológicas y morfológicas de los suelos y con el nivel tecnológico adoptado.

En las condiciones de producción de las pequeñas unidades arroceras tradicionales, el costo de producción de 1 hectárea, para 1987, estuvo en alrededor de 50.000 sucres, de los cuales cerca del 78% correspondió a mano de obra, el 15,5% a agroquímicos y el 6,5% a transporte (cuadro 8). En este caso, los niveles de productividad alcanzados son bajos (en promedio 2,53 tm/ha, o 50,6 qq/ha) y, por lo tanto, la posibilidad de recuperar la inversión y de obtener ganancias dependen de los precios que rijan en el mercado.

Tomando en consideración el costo de producción de una hectárea y los rendimientos, se tiene que para estos productores el costo de producción de un quintal de arroz en cáscara es aproximadamente de 982 sucres.

Cuadro 8

Distribución de los costos de producción del arroz según sistema tecnológico

Nivel Tecnológico	Tecnificado con riego	Semitecni. transplante	Semitecni. de siembra directa	Tradicional de secano
Mano de obra	8,0	27,5	27,0	78,0
Maquinaria	47,5	38,0	28,5	-
Agroquímicos	38,5	29,5	39,0	15,5
Transporte	6,0	5,0	5,5	6,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Ferrin et al. 1990.

A estos costos es necesario agregar los que se derivan del pilado del arroz. Para obtener un quintal de arroz pilado, los productores pueden optar por vender el arroz en cáscara a las piladoras o contratar el pilado. En este último caso, es necesario entregar una saca de 173,5 libras de arroz en cáscara para obtener un quintal de arroz pilado.

En el proceso de pilado, al precio de la saca se añade los costos del acondicionamiento del arroz (recepción, limpieza, pesada y secada), del pilado propiamente dicho (retiro de la cáscara y pulida de la gramínea) y del ensacado. Sumado todo lo anterior, tenemos el costo bruto total del procesamiento del quintal de arroz. A este costo, se le restan los ingresos que generan los subproductos del pilado (arrocillo, afrechillo, etc.), dando como resultado, el costo neto del quintal de arroz (cuadro 9).

Finalmente, la producción de los pequeños productores, se reduce, de los 50,6 qq/ha de arroz en cáscara que se obtuvieron, a 29,16 qq/ha de arroz pilado.

Introduciendo mejoras tecnológicas en el cultivo se pueden obtener mayores rendimientos. Así, en los modelos semitecnificados de transplante y de siembra directa, el costo de cultivar una hectárea de arroz es aproximadamente de 89.604 y 87.248 sucres, respectivamente. Estos dos sistemas difieren básicamente en el nivel de utilización de maquinaria, equipo e insumos agroquímicos. Pero, como en estos modelos pueden alcanzarse

rendimientos de hasta 3,8 Tm/ha, es decir 76 qq/ha, el costo unitario de un quintal de arroz en cáscara es de 1.179 y 1.148 sucres, respectivamente.

Cuadro 9

Estructura del costo de pilar un quintal de arroz

Conceptos \ Estructura	%
Valor del grano adquirido y/o entregado	80,8
Costo de acondicionamiento	2,4
Pilado	15,7
Ensacado	1,0
Costo bruto total	100,0
Menos ingresos por subproductos	20,0
Costo total neto	80,0

Fuente: Ferrin et al. 1990.

En el modelo tecnificado, son aún mayores los rendimientos alcanzados en la producción. El costo de cultivar una hectárea de arroz en el sistema tecnificado con riego, es de aproximadamente 100.920 sucres. Pero, como en este modelo se alcanzan rendimientos de hasta 4,35 Tm/ha u 87 qq/ha, el costo de producción de un quintal de arroz en cáscara es de 1.160 sucres. Los mayores costos están constituidos por la maquinaria y el equipo (47,5%), y por los insumos agroquímicos para controles fitosanitarios y fertilizantes (38,5%). La mano de obra y el transporte constituyen tan solo el 8% y 6%, respectivamente (cuadro 7).

Como en el caso de la papa y del café, la maquinaria e implementos necesarios para producir en forma tecnificada, al igual que todos los insumos utilizados, son de elevado costo y, por lo tanto, inaccesibles para los pequeños productores que, por esta razón, no pueden introducir mejoras en la producción.

Comercialización

En lo que respecta al destino que se le da a la producción de arroz, la mayor parte se dirige al consumo humano directo bajo la forma de arroz pilado. Los subproductos que genera el proceso de pilado (polvillo, arrocillo, cascarilla, impurezas), son utilizados para la elaboración de alimentos balanceados y, en el caso del arrocillo, para la elaboración de cerveza.

Hay dos tipos de mercados para el arroz: el de las piladoras que controlan el 70,8% de la producción que se comercializa, y otro conformado por mercados locales, intermedios, de tránsito y terminales. Este segundo tipo de mercado ha dado lugar al surgimiento de una serie de agentes que intervienen en distintos niveles de la cadena; mayoristas regionales, mayoristas ubicados en los centros de consumo, mayoristas de línea amplia y minoristas.

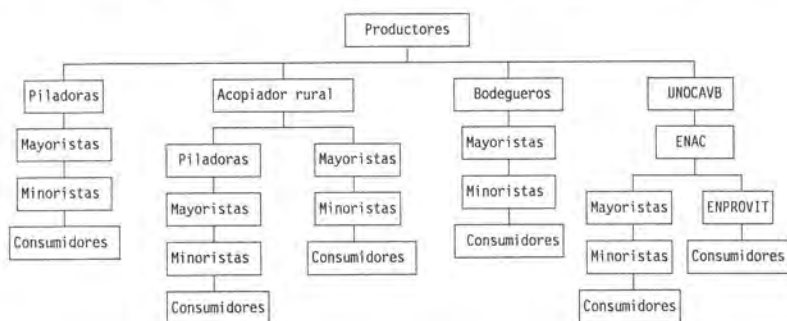
El acopio del arroz sin pilar es realizado por los acopiadores rurales, transportistas o camioneros rurales, las piladoras, las almaceneras y ENAC.

De acuerdo con el estudio de Ferrin et al (1990), en la zona de Vinces y Baba intervienen los siguientes agentes en la comercialización de arroz Paddy o en cáscara (Diagrama 2):

- 1) El acopiador rural o acopiador transportista: comerciante de la zona que dispone de un vehículo con el que recorre las fincas comprando arroz paddy que luego vende a las piladoras o a otros comerciantes mayoristas. Los precios que el acopiador paga al productor dependen del grado de humedad e impurezas.
- 2) Bodeguero o intermediario urbano: dispone de bodega para almacenar el producto y venderlo a comerciantes mayoristas de otras provincias. Es, además, un moderno "fomentador", que utiliza el mecanismo de crédito para captar la producción de los campesinos. Algunos de estos agentes cuentan con pequeñas piladoras para el procesamiento del producto.
- 3) Piladoras: captan la producción directamente de los productores y/o de los acopiadores rurales. Aunque su función es el pilado del arroz, en ocasiones lo venden sin pilar a mayoristas. También utilizan el mecanismo del "fomento" para comprometer las cosechas de los productores.
- 4) ENAC: instala centros de acopio en las épocas de cosecha. Este canal es utilizado principalmente por los grandes y medianos productores. Los

Diagrama 2

Canales de comercialización de arroz Paddy (Vinces y Baba)



pequeños no acuden porque los pagos que efectúa la institución son diferidos.

5) UNOCAVB: organización de segundo grado que canaliza la producción de arroz de algunas de sus cooperativas miembros hacia ENAC, especialmente de aquellas que mantienen créditos con el BNF. Esto es así, porque los deudores del banco están obligados a vender su producción a ENAC.

Las pocas posibilidades que, en general, tienen los pequeños productores para vender directamente su producción, y la necesidad de contar con dinero efectivo para cubrir créditos y los costos del proceso productivo, han generado una doble dependencia con respecto a los usureros y a los comerciantes y propietarios de piladoras. Todos ellos imponen a los pequeños productores precios bajos, supuestamente sustentados en la mala calidad del producto.

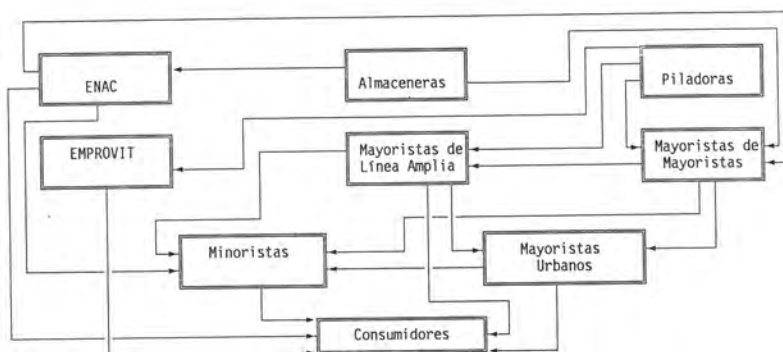
En el país se han identificado 1.130 piladoras de primera (13,5%), segunda (60%), y tercera categoría (26,7%), definidas así de acuerdo con su capacidad de pilado y el tipo de instalaciones con que cuentan (IDEA 1987, citado por Ferrin et al 1990). Se localizan en las zonas de mayor concentración de la producción y disponen de infraestructura para manejo, procesamiento y almacenamiento del grano.

Las piladoras de primera categoría, aunque son minoritarias, inciden determinadamente en la estructura del mercado. Captan grandes volúmenes a través de sistemas integrados o mediante la concertación y relación comercial con productores empresariales y a gran escala; obtienen altos rendimientos y están en capacidad de ofertar granos de mejor calidad, así como de establecer sistemas integrados de distribución o de entrega del producto a mayoristas y a ENPROVIT.

La intervención de ENAC no es significativa a nivel de acopio del producto, debido a su baja capacidad de manejo y almacenamiento; no obstante, su presencia en las zonas de pequeños y medianos productores ha contribuido a sostener los precios a nivel de finca.

En base a estimaciones realizadas en 1987 por IDEA, las piladoras de primera categoría procesaban el 61% de la producción que se comercializaba hacia las piladoras, las de segunda categoría el 31% y las de tercera categoría el 8%. En conjunto, las piladoras comercializaban el 87% del arroz pilado; las almaceneras el 8,4% y ENAC el 4,6%. En el Diagrama 3 se observan los agentes que intervienen en esta cadena de comercialización.

Diagrama 3
Canales de comercialización de arroz pilado



Los mayoristas de mayoristas, a su vez, controlaban el mayor porcentaje de arroz pilado entregado por los proveedores, seguidos de los mayoristas de línea amplia y de ENPROVIT.

En la comercialización del arroz, los márgenes brutos oscilan en alrededor del 22 %.

El arroz ha tenido escasa importancia en el comercio exterior. Durante la última década solo se exportó arroz en 1987, mientras que se realizaron importaciones en los casos en los que se produjeron desfases en la producción nacional, debido básicamente a problemas climáticos.

Los precios del arroz en Ecuador no han respondido al libre juego de la oferta y demanda, sino que, por el contrario, han sido manejados políticamente e impuestos desde el Estado. La intervención del Estado en la fijación de precios del producto ha favorecido principalmente a los medianos y grandes productores, quienes han podido aprovechar de mejor manera el crédito estatal subsidiado y los precios oficiales pagados a través de la ENAC. Por lo tanto, la estructura de comercialización descrita ha permitido a grandes y medianos productores obtener una renta diferencial.

La constatación de que los principales beneficiarios del proceso de comercialización, dirigido desde el Estado, han sido los grandes y medianos

Gráfico 4

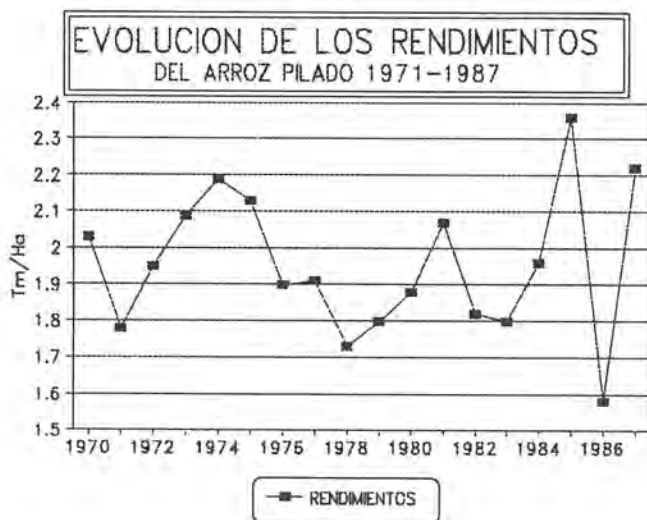
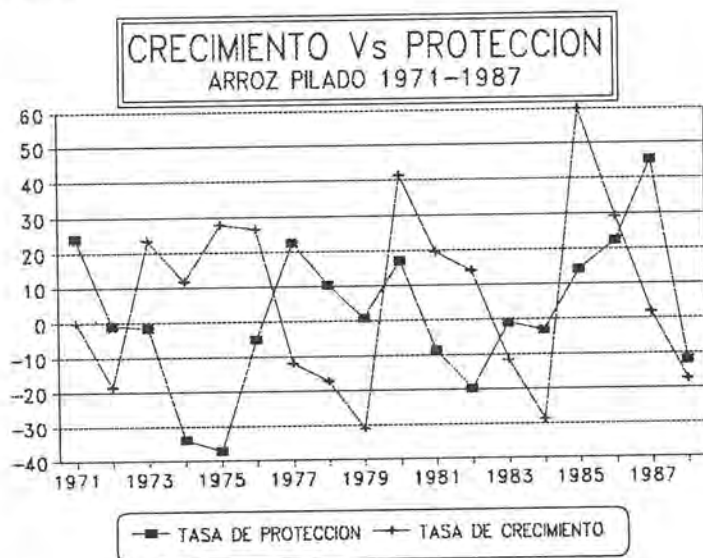


Gráfico 5



productores se la puede observar a partir de la lectura de la evolución de las tasas de crecimiento de la producción y de las tasa de protección del arroz.

En este proceso, se pueden identificar, al menos, seis momentos claramente diferenciados, en relación con la evolución de la producción y productividad del arroz pilado.

Como se observa en los gráficos 4 y 5, de 1970 a 1976 se verifica un aumento de la producción y de la productividad, a pesar de que la tasa de protección fue negativa. Los precios internos del arroz fueron inferiores a los precios de frontera. El aumento de la producción y de los rendimientos, en esos años, es resultado del incremento de la oferta crediticia, del subsidio a las tasas de interés y a la importación de insumos para la agricultura, y al incremento sostenido de la demanda urbana del producto.

De 1976 a 1979, se produce una caída de la producción y de los rendimientos, a pesar de que la tasa de protección fue positiva. En esta etapa se produjo la disminución de los subsidios que el Estado venía otorgando a la producción del arroz pero, en compensación, se incrementó sustancialmente la protección del producto. Esta tasa de protección positiva significó

que el precio pagado por la sociedad fue superior a los costos sociales de producción del mismo y, por lo tanto, que esos recursos se despilfarraron en la protección a productores ineficientes,

Entre 1980 y 1982 se eliminó la protección y la producción y los rendimientos volvieron a aumentar. En este caso, los incrementos en la producción posiblemente respondieron a los aumentos de demanda. Lo contrario ocurre entre 1983 y 1984. Es necesario recordar, no obstante, que en este período el fuerte invierno que azotó al litoral afectó principalmente a las zonas arroceras.

El período de 1985 y 1986 parece ser el único en el que los aumentos de la producción y de la productividad, corresponden a la implantación de tasas de protección positivas. Pero, es necesario recordar que el invierno del período anterior generó al menos dos efectos importantes sobre las zonas arroceras inundadas.

En primer lugar, si bien en el corto plazo las inundaciones destruyen las cosechas, en el largo plazo inducen incrementos en la producción debido a que se produce la fertilización natural de los suelos como efecto del arrastre del humus de las tierras altas. En segundo lugar, la destrucción de la infraestructura de producción indujo a la inversión masiva por parte del Estado y de los mismos productores para intentar recuperar la producción. La recuperación fue tal, que en este período se produjo el único caso de una exportación de arroz en todo el período analizado.

Lo que en general muestra el proceso descrito, es que la rentabilidad de la producción arroceras ha dependido de las tasas de interés subsidiadas, de la importación de insumos también subsidiadas y de las políticas proteccionistas. Los principales beneficiarios de este proceso han sido los productores que tienen acceso al crédito público, a los insumos importados y a canales de comercialización estatales.

Las tasas de protección instauradas a lo largo del período analizado han generado una serie de distorsiones en el mercado del arroz, con el único efecto visible de traducirse en ganancias extraordinarias para los grandes productores que recibieron iguales, y hasta superiores ingresos, con menores esfuerzos, que los desplegados por los pequeños productores, en la producción.



3

Los pequeños productores de café

En el cultivo de café también predominan los pequeños productores, entendidos como aquellos que poseen unidades productivas de menos de 20 hectáreas. Según el I Censo Cafetalero (1983), las unidades productivas (UPC) de menos de 20 hectáreas representaban el 68,7% del total de unidades cafetaleras, ocupaban el 48,7% de la superficie destinada a este cultivo y aportaban alrededor de la tercera parte de la producción nacional (26.000 Tm), con una productividad promedio de 0,16 Tm/Ha (3,5 qq/ha). De acuerdo con estimaciones del MAG, las pequeñas unidades han aumentado en número pero sus rendimientos han disminuido.

Acceso a tierras

El acceso a tierra, por parte de los pequeños productores cafeteros, se ha dado principalmente a través de procesos de colonización y por herencia. Respecto a la tenencia de la tierra, el 69,3% de las UPC campesinas son propias o se encuentran en posesión no legalizada (predios heredados o invadidos), y el restante 30,7% son arrendadas.

En el caso del café, el arrendamiento es una de las modalidades más tradicionales, pero cada vez menos frecuente debido a la reducción de las reservas de monte y al temor que tienen los propietarios de que los campesinos se posesionen del terreno. La instalación de café y pastos en los predios medianos y grandes que no disponen de mano de obra suficiente ha sido realizada, en casi su totalidad, bajo esta modalidad. El arrendatario, a cambio de entregar al dueño del predio el terreno sembrado con café, puede sembrar un cultivo de ciclo corto (generalmente maíz) en el terreno desmontado por él durante tres años (Dubly et al. 1984).

En Manabí, Loja, El Oro y Los Ríos, debido a que el acceso a la tierra se dio a través de procesos de colonización muy antigua y por herencia, se ha verificado un paulatino y creciente proceso de minifundización, con el predominio de las unidades menores de 5 hectáreas y de 5 a 20 hectáreas. En Manabí predominan las unidades menores de 5 has, y los pequeños productores representan el 80,6% del total de productores cafeteros de la provincia. En Los Ríos, los pequeños productores son el 78,3% y predominan las unidades de 5 a 20 has (48,9%).

En contraste, en zonas de colonización reciente, como Napo, Sucumbíos y Esmeraldas, predominan los medianos productores que explotan unidades de 20 a 50 hectáreas.

Crédito

Las dificultades de acceso a las fuentes formales de crédito, debido, en la mayoría de casos, a la falta de títulos de propiedad de las fincas, ha llevado a los campesinos caficultores a acudir a los comerciantes y a las cooperativas de productores, especialmente en épocas de crisis de la actividad.

Los préstamos de los comerciantes son generalmente en efectivo (también hay préstamos en víveres y otros artículos), y el productor está en la obligación de vender al acreedor la cantidad de café que corresponda al monto adeudado. No obstante, hay casos en que los campesinos se sienten comprometidos con los comerciantes prestamistas a venderles toda la producción (Dubly et al 1984). Dependiendo de las condiciones de los productores y de la relación que los ligue con los prestamistas, se establecen otro tipo de compromisos, como el pago en efectivo, y el pago en trabajo en las propiedades de los acreedores, principalmente en el caso de los campesinos mas pobres.

El BNF otorgó en 1980 a Manabí y Los Ríos el 71,6% del valor total de los créditos para café; en 1990 se redujo al 53%. En contraste, el crédito destinado a provincias relativamente nuevas en la producción de café ha ido en aumento. Así, en Napo y Sucumbíos los créditos pasaron del 4% al 8%, y en Pichincha del 3,2% al 8%, en esos diez años.

Este proceso parece sustentarse en dos aspectos relacionados con la producción de café. En primer lugar, en el transcurso del período de referencia, mientras los volúmenes de producción aportados por Manabí se mantuvieron prácticamente invariables (35%), y los de Los Ríos decrecieron (del 17% al 14%), los aportes de Napo y Sucumbios fueron en aumento (pasando del 8,4% al 13,8%). El caso de Pichincha, es diferente, pues aunque no variaron sustancialmente sus aportes a la producción (alrededor del 12%), tuvo lugar un importante proceso de renovación y reconversión de los cafetales.

Este fenómeno de renovación y reconversión también se constata en el caso de Napo y Sucumbios, y constituye el segundo aspecto que explicaría el cambio sustancial en el destino de los créditos. En Pichincha fueron renovadas y en otros casos reemplazadas con café robusta prácticamente todas las plantaciones de café arábica. En Napo y Sucumbios se constata un proceso similar, además del significativo incremento (154%), entre 1986 y 1991, de la superficie cosechada con café robusta.

Por lo tanto, los créditos para café aunque han seguido financiando el mantenimiento de la producción tradicional de los pequeños productores, se han orientado cada vez más hacia el financiamiento de la rehabilitación, renovación y reconversión de los cafetales.

Todo esto implica la realización de podas, controles fitosanitarios y fertilizaciones, e incluye la utilización de implementos y equipos adecuados; además, la reconversión significa, el cambio de variedad que incluye, tareas de renovación y aplicación de un paquete tecnológico diferente, acorde con ella.

En las condiciones actuales de crisis de la actividad y de elevación de los costos financieros, estas actividades solo pueden ser realizadas por medianos y grandes productores que pueden asumir los riesgos de la innovación.

En períodos de crisis cafetalera, como la que comenzó en 1989 y continúa vigente, las líneas de crédito que operan con tasas de interés de mercado reajustables (Fondos Financieros, Línea 696 y Línea BID 245), son inaccesibles para los pequeños productores.

La única línea en operación relativamente accesible a los campesinos es la creada mediante Ley No. 78 en 1981. Según esta, se crea un fondo especial de crédito para los pequeños caficultores (no más de 5 hectáreas de café), administrado por el BNF, con recursos que provienen del 40% de

los impuestos a la exportación de café. En la mencionada Ley se establece que los impuestos a la exportación de café se cobrarán a partir de US \$ 100 el quintal (FOB referencial). Esto significa que el fondo depende de las contingencias del mercado internacional. Así, en los años 1986/87, cuando el precio del grano estuvo por encima de los US \$ 100/qq, se concedieron créditos a 4.547 caficultores por un monto de 1,500 millones de sucres, que permitieron renovar y rehabilitar 10.927 hectáreas (alrededor del 2,5% de la superficie sembrada). Los créditos son de mediano y largo plazo e incluyen períodos de gracia. Su costo financiero es bajísimo (12%) (Rosero 1992).

En los años siguientes, debido al descenso de los precios por debajo del límite fijado en la Ley, además de la disminución del fondo, disminuyó la demanda de financiamiento por parte de los productores campesinos, pues los precios domésticos que reciben por su producto, han resultado en este período inferiores a sus costos de producción.

Mano de obra y maquinaria

Los pequeños productores acceden a mano de obra mediante la utilización de varios mecanismos: 1) la incorporación de las mujeres y los niños del hogar; 2) la incorporación de parientes que han emigrado a las ciudades; 3) el intercambiando trabajo con vecinos; y 4) la contratación de fuerza de trabajo de la zona y la provincia. En este último caso, la contratación se hace directamente con los trabajadores y el jornal, dependiendo del caso, incluye la posada y la comida. También, dependiendo de la zona, el trabajo es contratado y pagado por jornal o por la cantidad de producto cosechado.

Debido a la disminución acelerada de la superficie de las fincas (en virtud del fraccionamiento por herencia y de la escasez de terrenos en arriendo), a la exigua diversificación de cultivos (especialmente en el caso de Manabí) y a los sistemas tradicionales de producción del café, la mano de obra familiar resulta excedentaria la mayor parte del año y escasa en la época de cosecha del grano.

Se estima que, en época de cosecha (de uno a dos meses al año), los campesinos invierten 3/4 partes (de 40 a 60 jornales por hectárea) del trabajo

total anual aportado al cafetal. Con métodos tecnificados de cultivo, las necesidades de trabajo aumentarían a 130 e incluso 250 jornales anuales por hectárea y se distribuirían a lo largo del año. De esta manera, la cosecha y el procesamiento no absorberían mas de 1/3 a 1/2 del total de jornales anuales (Dubly et al 1984).

Los demás meses del año los pequeños productores deben vender extraparcerariamente su fuerza de trabajo para cubrir las necesidades del hogar. Los bajos niveles de producción y de rentabilidad del cultivo no justifican la inversión de maquinaria para el proceso de beneficio del grano.

Tecnología

Se estima, que los insumos agroquímicos y los fertilizantes constituyen alrededor del 40% de los costos totales de producción. Incluido el equipo necesario para su utilización (bombas, guantes, mascarillas, etc), llegan a constituir alrededor del 70% de los costos. Según el Censo Cafetalero de 1983, las principales labores de mantenimiento, a nivel nacional, eran las siguientes: deshierbas manuales que se aplicaba en el 97% de los casos; poda de café (19%) y poda de producción (5,4%). En Manabí y Los Ríos se constató esta tendencia. Por su parte, el control de plagas y enfermedades y la aplicación de fertilizantes resultó ser insignificante.

El pequeño productor realiza labores mínimas de deshierba y arreglo del cafetal, cosecha por "sobado" y proceso de beneficio por "vía seca". Realiza podas para eliminar las ramas no productivas después de las cosechas y deshierbas dos veces al año. Las labores se realizan manualmente, con machete y sin el uso de ningún agroquímico. En general, el control de plagas y enfermedades es limitado. Para ello, se aplican prácticas culturales y controles mecánicos.

La cosecha por "sobado", en la que se recolecta los granos maduros y tiernos, reduce los rendimientos. Además, la mezcla de granos produce café de mala calidad. Por su parte, el proceso de secado por "vía seca" produce un café de menor aceptación en el mercado, denominado "natural", "fuerte" o "corriente". Para el secado por esta vía, generalmente se utilizan tendales de caña gada. Según el Censo Cafetalero de 1983, solo el 5% de

los productores manabitas utilizaban tendales. En los Ríos lo hacía la cuarta parte de los productores.

Una vez seco, el grano se descascara en piladora. Pero sólo un reducido porcentaje de productores cuenta con esta maquinaria, razón por la cual venden el grano sin pilar.

El proceso por "vía húmeda" produce un café de mejor calidad conocido en el mercado como "lavado", "suave" o "pergamino". En este sistema se utiliza una maquina despulpadora, se procede luego a la fermentación, al lavado y finalmente al secado. Según el mencionado censo, en la provincia de Los Ríos solamente el 2% de los productores utilizaban esta técnica.

Los pequeños productores cuentan con el trabajo familiar para las labores agrícolas, cuidado y mantenimiento del cultivo. Para la cosecha, si el precio del grano lo justifica, contratan mano de obra asalariada. La no utilización de insecticidas, plaguicidas y fertilizantes, junto con la utilización de mano de obra familiar, reduce los costos de mantenimiento del cafetal. Pero los rendimientos que se obtienen apenas alcanzan para cubrir las necesidades de subsistencia y reproducción de la familia.

En las unidades de hasta 5 hectáreas, la racionalidad que orienta la explotación del café es el sustento y reproducción de la familia con la venta del producto y el autoconsumo proveniente de otros cultivos. La dependencia del crédito concedido por los intermediarios y, en general, de la comercialización, impide que los campesinos puedan obtener excedentes que les permita mejorar el cultivo. Esto ha originado un proceso de descomposición de la economías campesinas, cuyos miembros se ven obligados a la venta extraparcilaria de su fuerza de trabajo, con el consecuente abandono de la producción.

Este proceso es más o menos intenso según localización de los productores. En Manabí, donde predomina el monocultivo, la venta extraparcilaria de la fuerza de trabajo se constituye en la única alternativa de los pequeños productores, en épocas de crisis de la actividad. En cambio, en Los Ríos, donde existe una diversificación de la producción, la situación de los pequeños productores es menos grave.

En las unidades de tamaño medio (20 a 50 hectáreas) se realizan todas las tareas consideradas como necesarias para obtener un café de buena calidad y altos rendimientos: deshierbas, regulación de sombra, podas, fertilizaciones y controles fitosanitarios. En la cosecha se utiliza el método

de pepiteo y el proceso de beneficio por "vía húmeda". En este tipo de unidades se obtienen rendimientos de alrededor de 0,54 Tm/Ha. En el caso de las unidades tecnificadas (con riego), se puede llegar a obtener rendimientos de entre 0,90 Tm/Ha y 1,81 Tm/Ha.

En las últimas décadas, los rendimientos de los pequeños productores han permanecido prácticamente invariables, en alrededor de 0,23 Tm/Ha, salvo períodos de auge en que han alcanzado una producción de hasta 0,36 Tm/Ha.

De acuerdo con datos recogidos por Rosero (1992), los pequeños productores manabitas obtienen rendimientos de 0,14 Tm/Ha en la variedad arábica, y los pequeños productores de Los Ríos, rendimientos de 0,09 Tm/Ha en la variedad robusta. Estos rendimientos tienen estrecha relación con la edad de las plantas y la tecnología empleada en la producción.

En los últimos años, el centro y sur de la provincia de Manabí se han visto afectados por sequías, que junto con la erosión de los suelos, han incidido en la caída de los rendimientos y de la producción. Además, alrededor del 65% de los cafetales tienen más de 20 años de edad (MAG 1992). En esta provincia predomina la variedad arábica de menores rendimientos pero de mayor aceptación en el mercado internacional.

El fenómeno de caída de los rendimientos también ha afectado a la producción en la provincia de Los Ríos. En esta provincia predomina la variedad robusta de menor aceptación en el mercado internacional pero de mayores rendimientos. No obstante, debido a la edad adulta de las plantas (el 70% tiene más de 20 años de edad), estos han experimentado una tendencia decreciente en los últimos años.

Otro de los factores que ha incidido en la caída de los rendimientos es el ataque de plagas y enfermedades. Se estima que, entre 1990 y 1991, alrededor de 15.000 hectáreas se perdieron por el ataque de la roya y del mal de hilachas. La broca, otra de las enfermedades que afecta a los cafetales, provocó la pérdida de 15.000 hectáreas de variedad arábica y alrededor de 50.000 hectáreas sembradas con la variedad robusta.

La debilidad para enfrentar plagas junto a las mejores perspectivas en otros cultivos condujo a un proceso de reconversión, principalmente en las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro, donde alrededor de 30.000 hectáreas de café se destinaron a la producción de banano y una proporción menor a cultivos de ciclo corto y ganadería.

En contraste, en las provincias de Sucumbíos y Pichincha los rendimientos experimentan una tendencia ascendente y son superiores al promedio nacional: 0,52 Tm/Ha y 0,36 Tm/Ha, respectivamente. Ello se explica por la existencia de factores climáticos favorables (mayor pluviosidad), por la ausencia de plagas, por la altura de los terrenos, la mayor tecnificación en la producción y la edad más joven de las plantas. Así, a diferencia de lo constatado en las provincias de la costa, la mayoría de las plantas tienen menos de 20 años de edad: alrededor del 30% menos de 10 años y el 50% entre 10 y 20 años.

Sin embargo, la producción de café en la provincia de Sucumbíos se encuentra atravesando por una seria crisis derivada de la baja de los precios internacionales del producto. Ello, sumado a los altos costos de transporte para trasladar la producción desde las fincas hasta los lugares de embarque y/o procesamiento, ha provocado el retiro de los productores de esta actividad y, en muchos casos, la sustitución de los cafetales por pastos para ganado.

Costos de Producción

El costo de producción del café en grano está relacionado con la calidad del suelo (fertilidad, limpieza, etc.) y con el nivel tecnológico adoptado.

En las condiciones de producción de las pequeñas unidades cafetaleras, el costo de mantenimiento de 1 hectárea estaría en alrededor de 350.000 sucres, de los cuales cerca del 54% corresponde a salarios. Como, en general, los pequeños productores utilizan solamente la mano de obra familiar, el costo llega a 160.000 sucres. Esto significa que el costo de producción de un quintal de café es, aproximadamente, de 46.000 sucres.

Toda vez que los niveles de productividad son bajos (en promedio de 0,16 tm/ha, o 3,5 qq/ha), la posibilidad de recuperar la inversión y de obtener ganancias dependen de los precios que rijan en el mercado.

En tiempo de crisis de la actividad, el campesino que produce con una forma tradicional tiene pérdidas. Las condiciones del mercado internacional y, particularmente su cotización, inciden en la determinación del precio interno, y éste sobre la situación económica de los pequeños productores.

Introduciendo mejoras tecnológicas en el cultivo se pueden obtener menores costos unitarios de producción y mayores rendimientos. Así, en el modelo semitecnificado, el costo de mantenimiento de una hectárea de café es aproximadamente de 720.000 sucres. Pero, como en este modelo pueden alcanzarse rendimientos de hasta 12 qq/ha, el costo unitario de un quintal de café es de 60.000 sucres; es decir, un 40% inferior al costo real de producción (incluida mano de obra) de un quintal de café en una unidad tradicional.

En el modelo tecnificado son aún menores los costos unitarios de producción. El costo de mantenimiento de una hectárea tecnificada de café es aproximadamente de 1'000.000 de sucres. Pero, como en este modelo pueden alcanzarse rendimientos de hasta 20 quintales por hectárea, el costo de producción de un quintal de café es de 50.000 sucres; es decir, un 16% menor que en las unidades semitecnificadas y un 50% menor que en las unidades tradicionales.

Los mayores costos están constituidos por los insumos. El costo de agroquímicos y fertilizantes constituye el 40% del total de costos. Incluidos los implementos para su aplicación (bombas de mochila, guantes, etc) y los jornales necesarios, el costo asciende al 71% del total. AGRIPAC y ECUA-QUIMICA controlan la comercialización de los principales agroquímicos utilizados en la producción de café. El mayor volumen de éstos se importa de Estados Unidos y Alemania. Estas mismas empresas distribuyen los implementos necesarios para la aplicación de los químicos.

Comercialización

Aunque el café es un producto básicamente destinado al mercado internacional, en cuanto a la organización de la producción tiene más similitudes con algunos productos de consumo interno. La producción del café proviene, en una proporción significativa, de pequeños productores, pero su procesamiento y exportación recae esencialmente en seis empresas.

De la producción nacional de café, el 85% se destina a la exportación y el 15% restante al consumo interno. Del total de café para consumo interno, el 80% se destina a la industria para la producción de café soluble

y tan solo el 20% a los molinos que producen café tostado y molido. La capacidad instalada de las industrias es de alrededor de 14.000 Tm/año, de las cuales el 85% se destina a la exportación. Existen cerca de 30 molinos a nivel nacional.

El consumo aparente anual per-cápita se calcula en alrededor de 2 kg/año. En general, se observa una tendencia a sustituir el café tostado y molido por el café soluble.

Los pequeños productores enfrentan algunos problemas en el proceso de comercialización, entre los que se destacan:

1) El traslado del producto desde la finca hasta los centros de comercialización. Las largas distancias y, en algunos casos, las dificultades de acceso a la finca encarecen los costos. Según el Censo Cafetalero de 1983, en Manabí y Los Ríos el 79% de las fincas se localizan a más de 10 kilómetros de los centros de comercialización.

2) El grado de procesamiento (en cereza, bola seca, café natural, pergamino seco) incide en el nivel de dependencia y en la fijación de precios por parte de los comerciantes. La falta de infraestructura para el procesamiento del café, explica que la mayoría de productores comercialice su producción en cereza y, en menor medida, en bola seca. Los comerciantes son quienes se encargan de procesar el grano para la venta. Según el Censo Cafetalero de 1983, en Manabí los comerciantes negociaban el 74% de la producción y las cooperativas el 13%; en Los Ríos los comerciantes negociaban el 96%.

Existe una cadena de intermediarios que pasa por lo menos por 3 agentes de comercialización, lo que encarece el precio del producto y perjudica al pequeño productor debido a los bajos precios que recibe.

A partir de 1986, el precio promedio pagado a los productores por libra de café, ha sufrido un acelerado proceso de deterioro, al pasar de US \$1,35 por libra a US \$0,31 en 1992. Esto significa que de 1986 a 1992, el precio se redujo en un 77%, afectando principalmente a los pequeños productores tradicionales.

En el contexto del mercado internacional, entre 1986 y 1991 el precio promedio de la libra de café, calculado en dólares, sufrió un deterioro acumulado del 59%. Si comparamos este deterioro con el sufrido por el precio pagado a los productores, se puede concluir que la mayor parte del

costo de la crisis es asumido por los productores en general, pero principalmente por los pequeños.

Los márgenes de comercialización varían dependiendo del número de agentes que intervengan en la cadena y de los procesos a los que se someta el grano antes de ser exportado o vendido a las fábricas y molinos. En base a entrevistas a productores, Rosero (1992) calcula que estos márgenes estarían entre el 30% y 45%, del precio final del producto.

La estructura de la comercialización de café está basada en los intermediarios (comerciantes mayoristas y minoristas) y en los exportadores (intermediarios de comercialización externa), que realizan la función de acopio y garantizan el abastecimiento a las fábricas y a los mercados externos (Diagrama 4).

En un estudio realizado por la Federación Nacional de Cooperativas (FENACAFE), en 1979, se estableció que el 23% de los productores venden su producción a los exportadores, el 49% a comerciantes mayoristas y minoristas, el 26% a cooperativas y el 4% a otros.

Los comerciantes acopiadores compran el producto a intermediarios que actúan a nivel de recintos y parroquias, adquiriendo el café a los productores o a los transportistas que visitan las fincas. Este tipo de intermediario recibe en muchos casos financiamiento del comerciante cantonal, y generalmente da crédito al agricultor con el compromiso de venta de la cosecha.

Por lo general, los comerciantes cantonales cuentan con la infraestructura para realizar el procesamiento del grano (secado, pilado y beneficio). Estos y otros intermediarios venden el café en los principales centros de comercialización (Guayaquil y Manta), desde donde se exporta el producto.

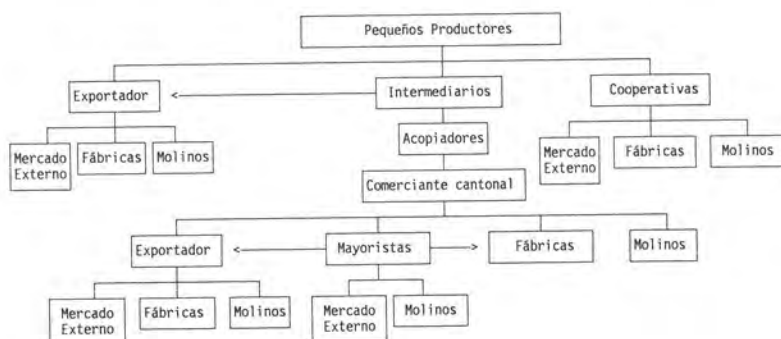
El comerciante cuenta generalmente con infraestructura administrativa y física para la clasificación y envase del café, siendo en muchos casos exportador. Cuando no puede vender hacia el exterior negocia con los exportadores.

El exportador, posee la infraestructura para dar el procesamiento final del café por medio del pilado, clasificado y seleccionado, estableciendo las distintas calidades que demanda el mercado externo.

En la compra, el exportador, para establecer el precio, considera el grado de humedad, limpieza, forma de almacenamiento y cantidad de

Diagrama 4

Canales de comercialización del café en grano



granos negros. Los granos inferiores o de café que no está en condiciones de ser exportado, entrega a las fábricas de café soluble y a los molinos.

Las industrias procesadoras de café soluble han introducido diferencias en el producto: café descafeinado, aglomerado, liofilizado y spray. El consumo interno de este tipo de café ha ido en aumento en detrimento del café tostado y molido.

Sin embargo, existen otras fuentes de abastecimiento de los procesadores industriales. De acuerdo con el primer diagnóstico cafetero (1987), de cinco fábricas de café soluble, una compraba exclusivamente a exportadores, tres dependían en su mayor parte de los comerciantes y sólo una había comprado a exportadores, comerciantes y en menor medida a productores. Algunos exportadores de café en grano tienen también fábricas de café soluble (ULTRAMARES y ONTANEDA MARCHAN) y se abastecen de comerciantes mayoristas y de intermediarios.

La comercialización externa del café en grano se realiza por exportadores y comerciantes mayoristas que generalmente tienen contratos de abastecimiento con importadores en el exterior. Esta actividad está concentrada en 6 empresas: 2 localizadas en Guayas (Exportadora Ontaneda y Ultramares), 3 en Manabí (Cecilio Intriago, Cafedor y Cafetera Industrial) y la Exportadora González. En el primer trimestre de 1992, estas 6 empresas exportaron el 75% del volumen total de exportación.

El café industrializado se exporta con varios grados de procesamiento: liofilizado (Solubles instantáneos, SICAFE), spray (Solubles instantáneos), descafeinado (COLCAFE), aglomerado (COLCAFE), atomizado (COLCAFE) y soluble (BENOGUSA). Estas empresas pertenecen a los grupos Salcedo, Noboa y Ontaneda que concentran la mayor parte de la producción y comercialización externa del café soluble. En muchas ocasiones la exportación se realiza a granel para ser envasado por las importadoras en los países de destino. También algunos molinos exportan café tostado y molido.

El Ecuador es país signatario del Convenio de la Organización Internacional del Café (OIC), organismo encargado de la regulación del comercio mundial del producto. Hasta 1989, la OIC estableció precios referenciales, máximos y mínimos, en función del comportamiento de los principales mercados (New York y Londres).

Los más importantes compradores de café en grano del Ecuador son Estados Unidos y Alemania Federal. En los últimos años se han incremen-

tado las exportaciones a Polonia y Checoslovaquia, con lo cual se ha compensado, en parte, el descenso de la demanda norteamericana.

Ecuador exporta café en grano, robusta y arábigo de calidad extra superior y lavado. En el mercado internacional es clasificado como "otros suaves" y se utiliza para mezclar con otras calidades de café, clasificadas como fuertes. En los últimos tres años, las calidades de mayor volumen de exportación han sido robusta y extra superior. No obstante, los volúmenes de exportación han experimentado fuertes fluctuaciones. En general, se observa una tendencia a su disminución. En 1991, Ecuador exportó 50.000 Tm de café en grano. En cuanto a precios, es mejor cotizada la variedad arábigo de distintas calidades.

Las exportaciones de café elaborado se iniciaron en 1972. Actualmente se exporta una diversidad de cafés con distintos grados de procesamiento: sin tostar, semitostado, tostado, tostado y molido, soluble y descafeinado. De éstos, el de mayores volúmenes de exportación es el soluble.

En general, las exportaciones de café industrializado han sido de bajos volúmenes y de lento crecimiento. En 1991, Ecuador exportó 12.700 Tm. Los principales compradores de café soluble son Japón, Estados Unidos, Alemania, Holanda e Inglaterra. En 1992 se abrió el mercado de la Comunidad de Estados Independientes (CEI)

El descenso de los precios internacionales del café ha afectado de manera preferente a los pequeños productores, que no tienen capacidad de influir en los precios que se les impone, vía volúmenes comercializados. Por el contrario, los molinos y las industrias procesadoras se han visto beneficiadas debido a la reducción de sus costos de producción.

Cuando está vigente el Convenio Internacional del Café, las cooperativas distribuyen cuotas de producción entre los socios, en función del cupo de exportación asignado. A nivel interno su participación es aún débil, pero constituye un mecanismo que elimina la intermediación, paga precios de mercado y da financiamiento a sus socios. En la actualidad, como no rige el Convenio, los pequeños productores no tienen otra alternativa que vender a los intermediarios.

Bibliografía

- Abdo, Gustavo. 1988. La descomposición del campesinado en la costa ecuatoriana: zona de Daule, un caso de análisis 1980-1986. Guayaquil: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Guayaquil.
- Abril, Galo y Urriola, Rafael. 1990. Política e incentivos de fomento industrial. CEPLAES-IDRC, Quito.
- Banco Central del Ecuador. 1992 Información Estadística Quincenal No. 1678. Quito.
- . 1990. Memoria Anual. Quito.
- Banco de Datos Agrario - CEPLAES 1993. Archivo.
- Banco Nacional de Fomento. 1980-1991. Costos directos de producción agrícola. Quito.
- . 1989. Informe Anual. Quito.
- Barsky, Oswaldo. 1985. Acumulación campesina en el Ecuador. FLACSO, Colección de Investigaciones No. 1. Quito.
- Bastidas, Boris et al. 1984. Zona Vinces-Baba. En la situación de los campesinos en ocho zonas del Ecuador. ALOP-CES-CONADE-FAO-MAG y SEDRI. Quito.
- Benzing, Alberto. 1991. Manejo campesino del cultivo de para (contexto, sabiduría, problemas, retos). Aspectos Tecnológicos del cultivo de para en el Ecuador. FUNDAGRO, Documento Técnico No. 4. Quito.

- CEPLAES-IICA-ILDIS. 1993. Estadísticas agropecuarias del Ecuador, CEPLAES-IICA-ILDIS. Quito, (en prensa).
- Dubly, Alain et al. 1984. Zona Sucre- Paján. En la situación de los campesinos en ocho zonas del Ecuador. ALOP-CESA-CONADE-FAO-MAG y SEDRI. Quito.
- Ferrin, Rosa et al. 1990. Factibilidad de programas de comercialización comunitaria de productos agropecuarios. Informe Final. Quito: IEE.
- Garcés, Nelson. 1988. La planta y su cultivo, ILDIS, mimeo. Quito.
- Guerrero, Rafael. 1992. Los pequeños productores de arroz y la competencia en el mercado andino, Ponencia en el Seminario Internacional "La Sociedad Rural Latinoamericana hacia el XXI". CEPLAES, Quito 15 al 17 de julio de 1992.
- Hernández, Carmen. 1992. Implicaciones de Política Económica en el sector de pequeños productores de papa del Ecuador. IICA. Documento de trabajo. Quito.
- Instituto de Estrategias Agropecuarias (IDEA). 1989. Producción y Comercialización de la papa. Documento Técnico No. 20, Volumen 1. Quito.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 1992. Ajuste macroeconómico y pobreza rural en América Latina. IICA. Costa Rica.
- Instituto Nacional de Empleo (INEM). 1992 Encuesta de hogares rurales 1990. INEM. Quito.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 1954-1974. Censos Nacionales Agropecuarios.

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 1984-1991. Encuesta de superficie y Producción por muestreo de áreas.
- JUNAC. 1991. Estadística Agropecuaria Andina 1989. Sistema de Información estadística subregional, SIES.
- Rosero, Luis. 1992. Los pequeños productores de café y el Pacto Andino. Quito: IICA.
- Martínez Luciano. 1992. El empleo rural en el Ecuador. ILDIS- INEM. Quito.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. 1991. Sistema de Encuesta de pronóstico de cultivos.
- , 1992a. Encuesta de Cultivos, año 1992. Dirección de Planificación (PRSA). Quito.
- , 1992b. Perspectivas del sector agropecuario ecuatoriano en la subregión andina. Quito.
- Peterson, Warren et al. 1990. El sistema tecnológico de la papa en el Ecuador. FUNDAGRO, Documento Técnico No. 3. Quito.
- Pozo, Luis y Simba, Oswaldo. 1991. La producción y comercialización de papas en la provincia del Carchi. Universidad Central del Ecuador, Facultad de Economía. Quito.
- Programa de Desarrollo Tecnológico Agropecuario (PROTECA). 1991. Informativo, diciembre. Quito.
- Ramos, Hugo y Acosta, Mónica. 1991. Impactos de la apertura regional en el sector agropecuario. IDEA, Documento Técnico No. 26. Quito.

- Salas, Yolanda. 1990. La generación y distribución del excedente en el proceso de producción y comercialización de la papa. El caso del Cantón Mejía. Universidad Central del Ecuador. Facultad de Economía. Quito.
- Salgado, Germánico y Urriola, Rafael (coordinadores). 1991. El fin de las barreras. Fund. F. Ebert-Nueva Sociedad, Caracas.
- Sociedad Agropecuaria de Colombia (SAC). 1991. "El Sector Agrario Colombiano: Comportamiento en 1990 y estimaciones para 1991", Coyuntura Agropecuaria 90/91, Bogotá.
- Uquillas, Jorge et al. 1990. La papa en los sistemas de producción agropecuaria de la sierra ecuatoriana. FUNDAGRO, Documento Técnico No. 2. Quito.
- Urriola, Rafael. 1991. Diagnóstico del Sector Agropecuario y Políticas Sectoriales. IICA. Documento de Trabajo. Quito.

