

Tungurahua rural: el territorio de senderos que se bifurcan

Pablo Ospina, Marcela Alvarado, Wladymir Brborich, Gloria Camacho, Diego Carrión, Manuel Chiriboga, Rosario Fraga, Patric Hollenstein, Renato Landín, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Paola Maldonado, Silvia Matuk, Alejandra Santillana, Ana Lucía Torres

**Documento de Trabajo N° 70
Programa Dinámicas Territoriales Rurales
Rimisp - Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural**



Este documento es el resultado del Programa Dinámicas Territoriales Rurales, que Rimisp lleva a cabo en varios países de América Latina en colaboración con numerosos socios, y del Research Programm Consortium on Improving “Institutions For Pro Poor Growth”, IPPG, de la Universidad de Manchester. El programa cuenta con el auspicio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, Canadá). Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente.

This document is the result of the Rural Territorial Dynamics Program, implemented by Rimisp in several Latin American countries in collaboration with numerous partners, and the Research Programm Consortium on Improving “Institutions For Pro Poor Growth”, IPPG, the University of Manchester. The program has been supported by the International Development Research Center (IDRC, Canada). We authorize the non-for-profit partial or full reproduction and dissemination of this document, subject to the source being properly acknowledged.

Este artículo es una versión apretadamente sintética de un libro del mismo nombre lanzado en febrero de 2011 (Universidad Andina Simón Bolívar - Corporación Editora Nacional 2010).

Cita / Citation:

Ospina, P. (coordinador), Alvarado, M., Brborich, W., Camacho, G., Carrión, D., Chiriboga, M., Fraga, R., Hollenstein, P., Landín, R., Larrea, A., Larrea, C., Maldonado, P., Matuk, S., Santillana, A., Torres, A. 2011. “Tungurahua rural: el territorio de senderos que se bifurcan”. Documento de Trabajo N° 70. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile.

© Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

Programa Dinámicas Territoriales Rurales
Casilla 228-22
Santiago, Chile
Tel + (56-2) 236 45 57
dtr@rimisp.org
www.rimisp.org/dtr

Índice

Pregunta.....	2
2. Caracterización	8
3. Explicaciones	19
3.1. Mercados y territorio.....	19
3.2. Mercados y diversificación productiva.....	21
3.3. Estructura de la red comercial: comerciantes y productores.....	28
3.4. Estructura de las cadenas comerciales: comerciantes y zonas productoras	31
3.5. Instituciones	38
Bibliografía.....	44



Pregunta

Tungurahua es la provincia más pequeña y más densamente poblada de Ecuador, y a lo largo de todo el siglo XIX fue una zona privilegiada de tránsito en el comercio interregional entre la costa y la sierra. Su importancia en dicho comercio decayó temporalmente a inicios del siglo XX con la construcción del ferrocarril, pero rápidamente se reorganizó mediante un sistema de ferias regionales que permitió aprovechar su ubicación estratégica para el abastecimiento del expansivo mercado de Guayaquil. En la segunda mitad del siglo XX, la región intensificó la diversificación de su aparato productivo desde actividades agrícolas (hortícolas, frutícolas y florícolas) hacia la producción artesanal de cueros, textiles y metalmecánica.

En medio de un panorama dominado en la sierra central ecuatoriana por haciendas tradicionales y comunidades campesinas dependientes, la provincia de Tungurahua destaca como un raro caso de histórico predominio de la pequeña y mediana propiedad agraria, y de relativa debilidad de las haciendas tradicionales. Al mismo tiempo, dispuso tempranamente de sistemas de riego y vialidad, y una dinámica vinculación a los centros comerciales neurálgicos del mercado interno (Quito y Guayaquil). Desde fines del siglo XIX Ambato se convertiría en un polo de atracción regional, que para mediados del siglo siguiente articulaba ya la red de ferias de toda la sierra central.

En este estudio hemos compilado evidencia de que todavía en años recientes, la dinámica económica de una buena parte de la provincia se caracteriza por resultados que combinan un moderado crecimiento económico, una cierta reducción de la desigualdad y una mayor reducción de la pobreza. Lamentablemente esta es una combinación de resultados económicos muy rara en el país, que está dominado por el estancamiento (ver Cuadro 1).



Cuadro 1. Tipología de cambios en las parroquias del Ecuador entre 1990-95 y 2001-06

Grupo	Población	%	Parroquias	%
1. Cons +, Pobr +, Gini +	194689	1,6	8	0,8
2. Cons +, Pobr +, Gini 0-	5527624	45,7	97	9,9
4. Cons +, Pobr 0-, Gini 0-	15890	0,1	2	0,2
5. Cons 0-, Pobr +, Gini +	140717	1,2	14	1,4
6. Cons 0-, Pobr +, Gini 0-	1260239	10,4	135	13,8
7. Cons 0-, Pobr 0-, Gini +	254936	2,1	45	4,6
8. Cons 0-, Pobr 0-, Gini 0-	4689551	38,8	677	69,2
Subtotal	12083646	100,0	978	100,0
Sin información	72940		17	
Total	12156586		995	

Nota: Los casos sin información corresponden a parroquias creadas después de 1998.

+ significa una mejora significativa entre 1990-95 y 2001-06.

0- significa que el cambio no es estadísticamente significativo o que existe un deterioro significativo entre 1990-95 y 2001-06.

Cons = Consumo, Pobr = Pobreza, Gini = Coeficiente de *Gini*

Fuentes: INEC. Censos de población, 1990 y 2001 y Encuestas de Condiciones de Vida, 1995 y 2006.

En Tungurahua, el análisis estadístico de los cambios en las parroquias en las tres variables muestra que muy pocas de ellas tienen un crecimiento significativo en los ingresos monetarios. Esto ocurre ante todo en cuatro parroquias urbanas (Cuadro 2). Al mismo tiempo, hay una mejora sensible, aunque moderada, en la mayoría de parroquias respecto a la reducción de la desigualdad y de la pobreza. Es decir, el territorio vivió en el período 1995 - 2006 un relativo estancamiento económico combinado con una mejora social.



Cuadro 2. Cambios en incidencia de pobreza, coeficiente de Gini e ingresos entre 1990-1995 y 2001-2006 en las parroquias de la provincia de Tungurahua

Parroquia	Cantón	Pobreza 1990 (%)	Pobreza 2001 (%)	Índice Gini 1990	Índice Gini 2001	Ingresos 1990 (US \$)	Ingresos 2001 (US \$)
Ambato (urbano)	Ambato	35,0	18,3	0,498	0,391	110,58	158,75
Ambatillo	Ambato	61,5	67,8	0,354	0,340	69,34	58,06
Atahualpa (Chisalata)	Ambato	44,5	48,5	0,526	0,441	130,33	90,59
Augusto Martínez	Ambato	58,0	56,2	0,467	0,430	85,62	75,97
Constantino Fernández	Ambato	64,5	58,0	0,381	0,353	68,68	69,53
Huachi Grande	Ambato	40,2	44,0	0,457	0,373	117,97	87,02
Izamba	Ambato	44,4	39,3	0,503	0,360	122,28	97,73
Juan Benigno Vela	Ambato	65,1	64,2	0,503	0,400	73,67	62,32
Montalvo	Ambato	47,8	49,6	0,400	0,335	93,4	77
Pasa	Ambato	75,3	79,6	0,467	0,415	58,61	44,84
Picaigua	Ambato	64,5	51,8	0,395	0,365	70,46	76,32
Pilahuín	Ambato	75,4	79,4	0,518	0,436	62,5	45,73
Quisapincha	Ambato	59,1	76,1	0,475	0,495	88,45	50,31
San Bartolomé de Pinllo	Ambato	41,3	40,9	0,534	0,439	140,7	104,92
San Fernando	Ambato	75,7	84,3	0,387	0,419	57,27	39,98
Santa Rosa	Ambato	61,8	60,7	0,452	0,419	79,16	68,25
Totoras	Ambato	49,8	47,0	0,432	0,376	95,91	84,38
Cunchibamba	Ambato	54,1	50,3	0,398	0,353	91,71	76,85
Unamuncho	Ambato	44,8	60,3	0,406	0,389	99,32	66,63
Baños (urbano)	Baños	41,5	24,1	0,442	0,382	94,65	133,92
Lligua	Baños	70,6	68,5	0,367	0,390	59,46	60,61
Río Negro	Baños	57,0	50,0	0,463	0,367	88,83	78,64
Río Verde	Baños	65,0	64,0	0,384	0,362	68,68	63,85
Ulba	Baños	52,6	52,2	0,408	0,411	88,83	82,16
Cevallos	Cevallos	45,6	45,7	0,456	0,403	107,21	90,41
Mocha	Mocha	57,0	52,1	0,420	0,388	83,48	78,67
Pinguilí	Mocha	60,0	69,5	0,355	0,366	73,19	59,4
Patate	Patate	59,0	49,4	0,514	0,429	95,67	89,98
El Triunfo	Patate	77,9	82,5	0,375	0,345	52,99	44,87
Los Andes	Patate	66,4	59,8	0,418	0,425	71,15	74,92



Ospina, P.; Alvarado, M.; Brborich, W.; Camacho, G.; Carrión, D.; Chiriboga, M.; Fraga, R.; Hollenstein, P.; Landín, R.; Larrea, A. I.; Larrea, C.; Maldonado, P.; Matuk, S.; Santillana, A.; Torres, A. L.
Programa Dinámicas Territoriales Rurales

Sucre	Patate	82,5	81,7	0,385	0,395	48,23	44,21
Quero	Quero	68,8	66,3	0,456	0,399	73,48	61,87
Rumipamba	Quero	69,8	71,6	0,410	0,375	64,64	55,75
Yanayacu (Mochapata)	Quero	69,7	63,8	0,377	0,386	62,4	63,53
Pelileo	Pelileo	59,2	43,1	0,340	0,365	73,81	94,24
Benítez (Pachanlica)	Pelileo	52,6	47,8	0,378	0,349	84,46	79,56
Bolívar	Pelileo	65,6	61,2	0,410	0,361	69,29	66,23
Cotaló	Pelileo	58,2	55,6	0,401	0,347	77,22	71,77
Chiquicha	Pelileo	68,1	84,7	0,352	0,382	65,64	41,7
El Rosario (Rumichaca)	Pelileo	72,3	73,2	0,425	0,403	61,44	54,14
García Moren/Chumaqui	Pelileo	55,6	60,2	0,459	0,421	91,51	80,09
Huambaló	Pelileo	59,4	52,3	0,412	0,348	78,08	74,49
Píllaro (urbano)	Píllaro	52,3	37,0	0,362	0,387	84,22	110,97
Baquerizo Moreno	Píllaro	62,3	50,1	0,393	0,338	73,16	78,17
Emilio María Terán	Píllaro	75,9	66,7	0,357	0,351	57,54	60,94
Marcos Espinel (Chacata)	Píllaro	56,7	48,0	0,378	0,404	78,14	89,95
Presidente Urbina	Píllaro	69,9	56,7	0,371	0,400	62,01	75,01
San Andrés	Píllaro	80,6	70,2	0,312	0,404	51,11	55,45
San José de Poaló	Píllaro	76,2	69,5	0,343	0,411	55,87	59,55
San Miguelito	Píllaro	65,6	52,6	0,427	0,388	72,9	79,2
Tisaleo	Tisaleo	59,8	57,2	0,398	0,376	76,55	70,09
Quinchicoto	Tisaleo	56,9	47,4	0,347	0,345	75,28	80,24

Fuentes: INEC, Censos de población de 1990 y 2001, INEC, ECV, 1995 y 2006. Elaboración: Carlos Larrea, Paola Maldonado y Ana Larrea



Si consideramos el conjunto de los territorios, ya no parroquiales, sino provinciales de la sierra (Cuadro 3), el panorama, tanto de Tungurahua como del resto del país es bastante desalentador: el crecimiento económico se concentra en las ciudades, mientras el campo vivió el estancamiento o el retroceso, por la caída del consumo y el aumento de la pobreza. Aunque la desigualdad retrocede, a veces, en el campo, la distancia con las ciudades se acrecienta, aumentando la desigualdad territorial casi en todos lados. A pesar de esta década de retroceso general, la provincia de Tungurahua se mantiene como una de las que tiene menor desigualdad y pobreza, así como la segunda de mayor nivel de consumo, en el campo. En las áreas urbanas, la provincia se mantiene en el promedio de ambos indicadores. Esto revela que a pesar de haber vivido un período de deterioro, la provincia de Tungurahua cuenta con históricos indicadores comparativos mejores en ingresos rurales, reducción de pobreza y desigualdad.

Cuadro 3. Cambios en consumo medio, pobreza y desigualdad por provincia y área entre 1990 – 95 y 2001-06, provincias de la sierra

AÑO	ÁREA	Provincia	CONSUMO	POBREZA	GINI
1990-1995	RURAL	Azuay	73,63	0,6492	0,4710
		Bolívar	79,75	0,6945	0,5630
		Cañar	69,47	0,6697	0,4812
		Carchi	72,07	0,6774	0,4764
		Cotopaxi	63,23	0,7177	0,4682
		Chimborazo	64,19	0,7337	0,5243
		Imbabura	69,44	0,6991	0,5202
		Loja	62,17	0,7440	0,4831
		Pichincha	100,38	0,5862	0,5630
		Tungurahua	79,94	0,6030	0,4645
	URBANA	Azuay	145,63	0,1769	0,3654
		Bolívar	114,69	0,2789	0,3517
		Cañar	99,85	0,3502	0,3470
		Carchi	89,38	0,4088	0,3383
		Cotopaxi	102,33	0,3431	0,3507
		Chimborazo	100,19	0,3623	0,3568
		Imbabura	91,29	0,4053	0,3503
		Loja	95,78	0,4075	0,3716
		Pichincha	98,10	0,4026	0,3915
		Tungurahua	103,21	0,3509	0,3638



2001-2006	RURAL	Azuay	66,05	0,6295	0,4183
		Bolívar	51,52	0,7632	0,4740
		Cañar	65,16	0,6376	0,4399
		Carchi	67,50	0,6395	0,4222
		Cotopaxi	54,33	0,7256	0,4471
		Chimborazo	51,77	0,7510	0,4787
		Imbabura	55,20	0,7300	0,4777
		Loja	57,57	0,7084	0,4242
		Pichincha	98,80	0,5173	0,5138
		Tungurahua	70,09	0,5966	0,4145
	URBANA	Azuay	188,40	0,1134	0,3799
		Bolívar	150,51	0,2285	0,4183
		Cañar	158,57	0,1721	0,3823
		Carchi	136,29	0,2302	0,3848
		Cotopaxi	155,39	0,1898	0,3897
		Chimborazo	159,78	0,1610	0,3792
		Imbabura	138,90	0,2384	0,3968
		Loja	148,90	0,2199	0,4019
		Pichincha	152,46	0,2034	0,3985
		Tungurahua	158,51	0,1741	0,3910

Fuente: Censos de Población y Vivienda 1990 y 2001, Encuesta de Condiciones de Vida, 1995 y 2006.

Elaboración: Carlos Larrea, Ana Isabel Larrea.

Nota: Se excluye la ciudad de Quito.

El corazón de toda nuestra investigación es tratar de explicar las razones y condiciones que hacen posible esa combinación en medio de un contexto nacional de dinámicas económicas y sociales altamente desfavorables: más de veinte años de estancamiento económico y aumento de las desigualdades. ¿Qué razones explican las dinámicas de desarrollo económico de la provincia de Tungurahua, dinámicas caracterizadas por círculos virtuosos localizados de crecimiento económico, reducción de la pobreza y reducción de la desigualdad?



2. Caracterización

Para los propósitos de nuestra pregunta de investigación, es conveniente tener presente **cinco características estructurales de la región**. La **primera** es que desde un punto de vista físico, la provincia dispone de un patrimonio ambiental muy similar al de cualquier otra provincia o región de la sierra ecuatoriana. No está *naturalmente* dotada de una ventaja especial en cuanto a recursos ambientales. Un ejemplo es la limitada disponibilidad hídrica de la provincia:

El déficit anual de agua para cubrir la demanda y los usos de la provincia alcanza cifras alarmantes (cercano a los 800 millones de metros cúbicos por año). La disponibilidad de agua, en períodos de estiaje, apenas llega a los 1.156 millones mientras que la demanda hídrica anual bordea los 1.930 millones de metros cúbicos (Gobierno de la Provincia de Tungurahua 2007: 10)

Por comparación, el Ecuador goza de un superávit hídrico: puede movilizar 40.000 m³ de agua disponible por persona por año, es decir, 2,5 veces más que la media del mundo o el equivalente a 21.000 m³/ha, la cantidad más elevada del continente (Récalc 2008: 17). Además, la disponibilidad provincial de agua varía según una gradiente de humedad en sentido oeste – este. Históricamente los sistemas de riego tomaron agua de las partes altas del occidente (de los deshielos de los volcanes Chimborazo y Carihuairazo) para llevarlas hacia las zonas medias y bajas del centro y centro – oriente de la provincia. Estas zonas del centro y el oriente son, precisamente, las que han mostrado mayor dinamismo económico y donde se ubica la mayor parte de la población. Por el contrario, las zonas húmedas y altas del occidente son las más pobres.

Tampoco desde el punto de vista de suelos, Tungurahua está naturalmente mejor dotada que otras provincias del Ecuador. El Cuadro 3 presenta los resultados de un ejercicio de cálculo de las superficies provinciales de tierras con aptitud para la agricultura (suelos más ricos) y para pastos (suelos medianos), como porcentaje de la superficie total de la provincia. En la sierra ecuatoriana, solo Carchi, Imbabura y Chimborazo tienen suelos menos aptos para usos agropecuarios que Tungurahua. En síntesis, no estamos en presencia de una provincia con ventajas naturales para la agricultura.



Cuadro 3. Aptitudes agrícolas de los suelos (en km²)

PROVINCIA	Apta para cultivos	Apta para pastos	Superficie total de la provincia	% de tierras aptas para cultivos y pastos frente al total	% de tierras aptas para cultivos frente al total
AZUAY	710,7	2470,5	8001,0	39,8	8,9
BOLIVAR	1216,7	196,7	3937,5	35,9	30,9
CAÑAR	661,0	530,7	3165,4	37,6	20,9
CARCHI	338,1	643,3	3769,3	26,0	9,0
COTOPAXI	1605,0	827,4	5958,8	40,8	26,9
CHIMBORAZO	550,6	854,6	6503,9	21,6	8,5
ESMERALDAS	5494,1	3146,1	15547,6	55,6	35,3
GUAYAS	13218,5	1088,6	19571,9	73,1	67,5
IMBABURA	438,5	876,4	4626,7	28,4	9,5
LOJA	1463,5	2394,1	11083,5	34,8	13,2
MANABI	10682,5	1521,1	18777,2	65,0	56,9
MORONA SANTIAGO	6511,3	1298,8	24401,8	32,0	26,7
NAPO	5875,0	803,3	33504,6	19,9	17,5
EL ORO	2165,0	543,9	5770,6	46,9	37,5
PASTAZA	3618,2	1213,5	30182,9	16,0	12,0
PICHINCHA	5002,9	2120,4	13075,5	54,5	38,3
LOS RIOS	6451,0	152,8	7208,9	91,6	89,5
SUCUMBIOS	4937,3	8,8	17967,2	27,5	27,5
TUNGURAHUA	487,9	719,7	3481,7	34,7	14,0
ZAMORA CHINCHIPE	450,4	1684,0	17272,6	12,4	2,6
TOTAL	73040,4	23108,2	255294,2	37,7	28,6

Fuente: Procesamiento Digital de los Mapas de Aptitudes Agrícolas (ORSTOM-PRONAREG 1983). Análisis realizado por Fundación Natura (1998)

Así como la dotación ambiental de la provincia no parece especialmente ventajosa, todos los indicios apuntan a que la dinámica económica territorial no es ambientalmente sustentable. Hay muchos indicadores de deterioro del patrimonio natural. La situación del agua es la más conocida, debido a que contamos con el *Inventario de Recursos Hídricos* de la provincia, terminado en el año 2004. Ante el déficit, las conclusiones del estudio hidrológico son categóricas:



Finalmente ante el incremento de las demandas futuras para diferentes usos, se considera inconveniente la implementación de nuevos sistemas de riego, pues se reduciría la capacidad de servir a la población (solo se puede mejorar los sistemas de regulación y la eficiencia en el uso) (Honorable Consejo Provincial de Tungurahua, CNRH, PROMACH, IEDECA, CESA 2004: Anexo I, Estudio Hidrológico, p. 43)

Recordemos que según el Censo Agropecuario de 2000, el 63% de las unidades de producción agropecuaria disponía de riego, pero solamente el 12% de la superficie en uso agropecuario estaba regada. La "sed de agua" es uno de los principales problemas de la provincia, como lo han remarcado los planes elaborados por el Gobierno Provincial desde entonces (Gobierno Provincial de Tungurahua 2007).

La situación del uso del suelo tampoco alienta la sustentabilidad. Todos los estudios disponibles, aunque con distintas metodologías, confirman que predomina la sobre-utilización de suelos; es decir, un uso más exigente del que autorizan sus condiciones físicas. Según los resultados procesados por Fundación Natura, para el año 1992, en Tungurahua el 31,6% de la superficie provincial estaba sobre-utilizada, ubicándose alrededor de la media regional: supera a las vecinas Cotopaxi y Bolívar, mientras que Chimborazo es la provincia con mayor superficie de suelos sobre-utilizados.

Cuadro 4. Sobre-utilización del suelo agropecuario en provincias de la sierra, 1992

PROVINCIA	SUPERFICIE PROVINCIAL	SUPERFICIE DE SOBRE-UTILIZACIÓN DEL SUELO	
		KM 2	%
CHIMBORAZO	6503,92	2813,80	43,26
LOJA	11083,50	4020,15	36,27
IMBABURA	4626,72	1591,06	34,39
CARHI	3769,27	1236,92	32,82
TUNGURAHUA	3481,69	1098,33	31,55
COTOPAXI	5958,78	1735,84	29,13
AZUAY	8000,97	2312,57	28,90
CAÑAR	3165,37	801,16	25,31
PICHINCHA	13075,50	2898,36	22,17
BOLIVAR	3937,46	855,01	21,71
PROMEDIO REGIONAL			30,55

Fuente: Procesamiento Digital de los Mapas de Aptitudes Agrícolas y Uso Actual de 1983 (ORSTOM-PRONAREG 1983) y 1992 (CLIRSEN 1992). Análisis realizado por Fundación Natura (1998)

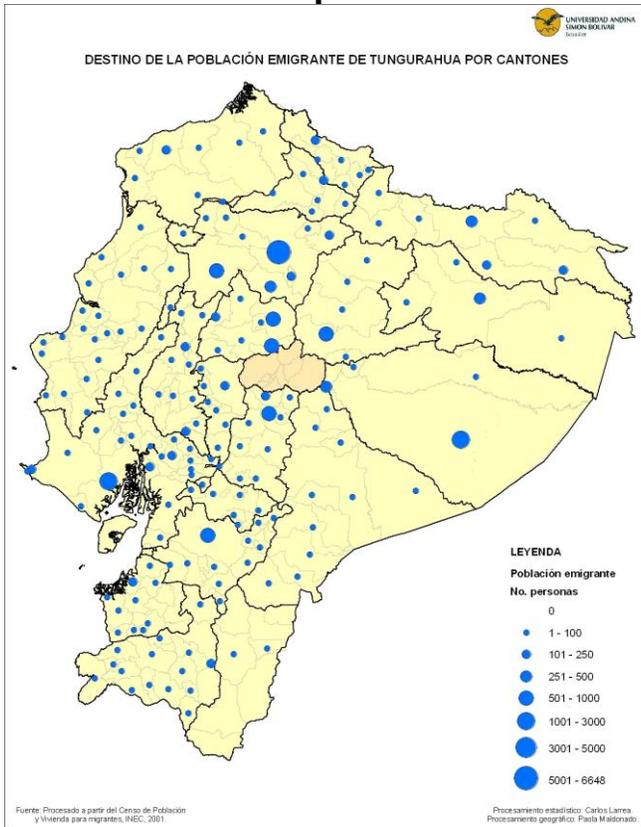


El resultado es el avance de la frontera agrícola sobre tierras de protección y la consecuente reducción de los páramos. Un estudio sobre la zona sur-occidental de la provincia muestra que en los cantones Mocha, Tisaleo y Quero se ha producido una progresiva reducción de las áreas de páramos en un porcentaje estimado de 15% desde el año 1990 al 2005. En Tisaleo, el páramo de *Pampas de Salasaca* ha reducido su área aproximadamente en 11% desde el año 1990 hasta el 2005 (183 hectáreas). En Quero, el páramo de *Igualata* redujo su área aproximadamente en 19% desde el año 1990 al 2005 (676 hectáreas). En Mocha, el páramo *Sachaguayco* redujo su área aproximadamente en 4% desde el año 1990 al 2005 (105 hectáreas). En el mismo municipio está el páramo *Las Abras* que ha reducido su área aproximadamente en 29% desde el año 1990 al 2005 (400 hectáreas) (Delgado Aguilar 2006).

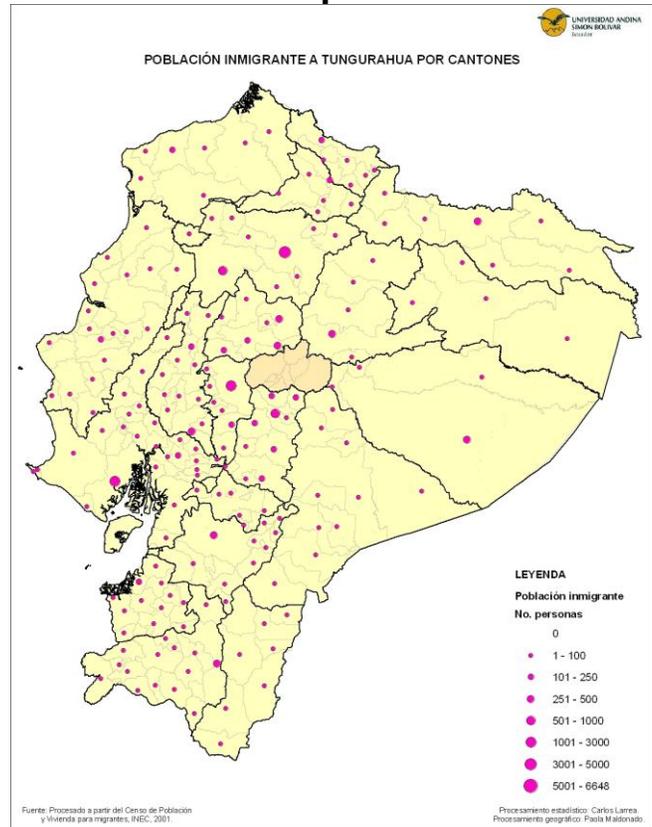
La **segunda** característica importante para nuestros propósitos, es que la provincia de Tungurahua no solo se encuentra *físicamente* en el centro del país, sino que es el nudo de articulación *espacial* de itinerarios y flujos que vinculan a todas las regiones del Ecuador. La provincia y su capital, la ciudad de Ambato, mantienen estrechas relaciones de intercambio con *todas* las provincias del Ecuador. No se trata solamente de una articulación *regional*, sino de *todo* el territorio nacional. Un ejemplo contemporáneo, el de la movilidad migratoria, bastará para ilustrar el punto. La elección del lugar de residencia es una indicación indirecta de las conexiones más frecuentes de un territorio con los demás. Los mapas 1 y 2 presentan gráficamente el destino de los emigrantes fuera de la provincia y el origen de los inmigrantes que vivían en Tungurahua en el año 2001. La distribución de ambos es impactante: los migrantes van y vienen, literalmente, de todos los municipios del Ecuador. Juan Bernardo León (1997: 33-4) hizo un ejercicio similar para las ciudades de Quito, Guayaquil, Machala y Cuenca basado en el Censo de Población de 1990 y sus resultados son mucho más regionalizados: casi todos los inmigrantes en Quito provienen de la sierra, casi todos los inmigrantes de Guayaquil provienen de la zona de influencia de la cuenca del río Guayas (ver los mapas de Quito y Guayaquil, Mapa 3).



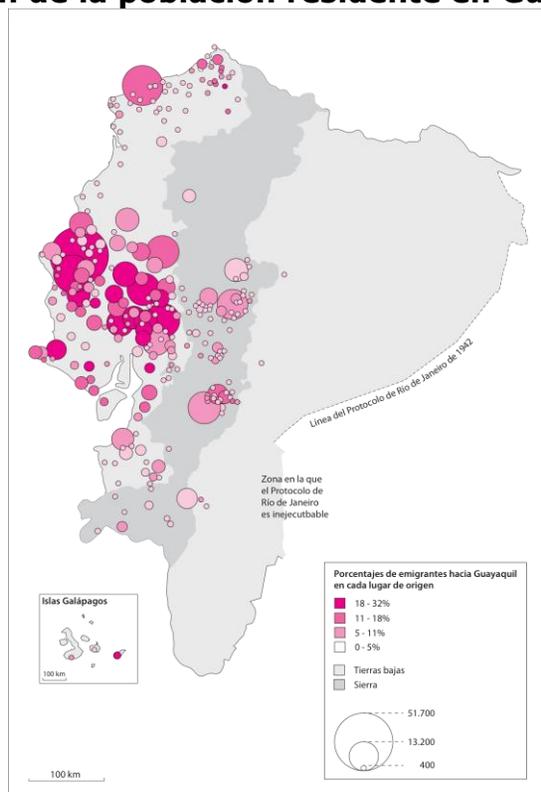
Mapa 1



Mapa 2



Mapa 3. Origen de la población residente en Guayaquil (1990)

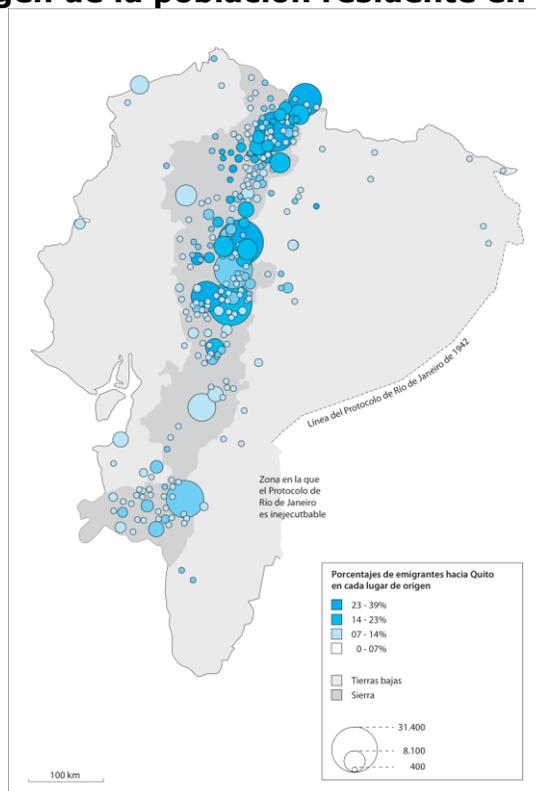


Fuente: León (1997: 33)



Ospina, P.; Alvarado, M.; Brborich, W.; Camacho, G.;
 Carrión, D.; Chiriboga, M.; Fraga, R.; Hollenstein, P.; Landín,
 R.; Larrea, A. I.; Larrea, C.; Maldonado, P.; Matuk, S.;
 Santillana, A.; Torres, A. L.
 Programa Dinámicas Territoriales Rurales

Mapa 4. Origen de la población residente en Quito (1990)



Fuente: León (1997: 33)

La **tercera** característica de la provincia, es la notable diversificación de su aparato productivo. Si algo define su dinamismo económico, no es una actividad particular sino una impresionante variedad de pequeños y medianos emprendimientos de todo tipo, desde actividades agropecuarias hasta una gama muy amplia de manufacturas y artesanías. Descifrar la dinámica territorial de la región es ante todo explicar la variedad de su producción antes que una actividad específica.

En el marco de tal diversidad, destaca la dinámica del sector manufacturero local. Según la Encuesta de Condiciones de Vida, en el año 2006 Tungurahua tenía casi el doble de la PEA ocupada en la manufactura que el promedio del Ecuador (18,7% contra 10,4%). No lo superaba nadie, ni siquiera Pichincha, Imbabura o Azuay. Las manufacturas de la provincia se mantuvieron en un período en el que decayeron en casi todas las otras provincias del país. En efecto, el peso de las manufacturas era ya importante en la provincia desde el año 1962, pero en ese entonces era superada por tres provincias. El hecho que en ese tiempo la población femenina empleada en las manufacturas fuera



comparativamente¹ más alta que la masculina, es una confirmación más de que siempre se trató de pequeñas actividades artesanales independientes. Su caída en el país señala el debilitamiento general de estas economías familiares autónomas.

Desde el punto de vista del PIB provincial, el comercio se encuentra por encima de las actividades agropecuarias y manufactureras: junto al transporte representaron en el año 2007 casi el 38% del PIB provincial (Cuadro 3).

Cuadro 5. Valor agregado de Tungurahua, año 2007 (Miles de dólares)

ACTIVIDAD ECONOMICA	Valor agregado	Sub total por sector	% del Total Provincial	%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	48.618	49.426	7,95	7,8
Pesca	138			0,0
Explotación de minas y canteras	669			0,1
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	102.976	196.057	31,53	16,6
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	0			0,0
Suministro de electricidad y agua	16.020			2,6
Construcción	77.060			12,4
Comercio al por mayor y al por menor	124.776	376.272	60,52	20,1
Hoteles y restaurantes	9.107			1,5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	109.531			17,6
Intermediación financiera	15.329			2,5
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	44.323			7,1
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	36.858			5,9
Enseñanza, servicios sociales, de salud y otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	35.727			5,7
Hogares privados con servicio doméstico	620			0,1
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	0			0,0
TOTAL	621.755			621.755

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

¹ “Comparativamente” porque no se trata de la mayoría absoluta de la PEA, sino de los porcentajes de la PEA masculina y de la PEA femenina respectivamente. Como la PEA femenina era mucho menor que la masculina, la población total masculina dedicada a las manufacturas siempre ha sido mayor que la femenina.

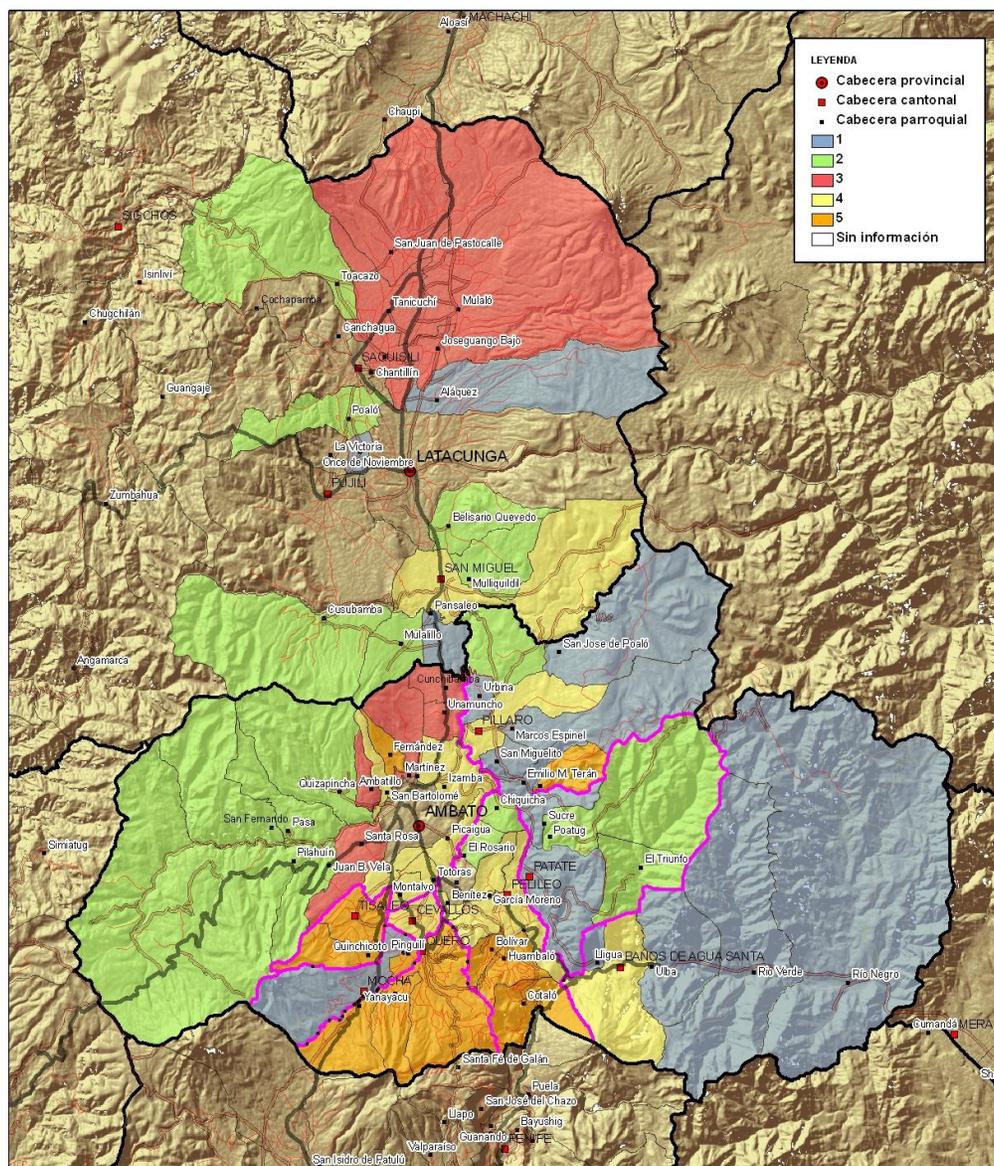


La **cuarta** característica de la provincia, es la existencia de una marcada heterogeneidad territorial. De manera más específica, las sub-regiones de los valles bajos, centrales y centro-orientales marcan la dinámica económica territorial dominante. Para captar estas diferencias en Tungurahua y su entorno, elaboramos una tipología multivariada de parroquias, que define un número de grupos homogéneos y diferentes entre sí, de acuerdo a un conjunto definido de variables relevantes. Se seleccionó una tipología con 5 grupos (ver Mapa 5). El **grupo 1** corresponde a las parroquias con alta proporción de la población económicamente activa dedicada a la agricultura, con alta proporción de agricultores mestizos, bajo crecimiento poblacional, con mayor disponibilidad de tierra y una proporción relativamente mayor de asalariados agrícolas. El **grupo 2** corresponde a las parroquias con amplio predominio de la agricultura campesina indígena, con mayor participación laboral de las mujeres, mayor crecimiento poblacional, baja escolaridad y baja productividad de la tierra. El **grupo 3** corresponde a las parroquias con agricultura capitalista con alta productividad y una mayor presencia de manufacturas capitalistas (basados en trabajo asalariado). El **grupo 4** corresponde a las parroquias con diversificación productiva en manufactura y servicios, relativamente poca agricultura y muy alta educación formal. El **grupo 5** corresponde a las parroquias agrícolas mestizas, con relativamente baja concentración de la tierra, con propiedades más pequeñas, baja escolaridad y menos participación laboral de las mujeres.



Mapa 5. Tipología multivariada de Tungurahua y parroquias de su territorio (5 grupos)

TIPOLOGÍA DE TERRITORIOS
(Cluster 5)



Fuentes de datos para el análisis: INEC, Censos de 1990 y 2001, INEC, Censo agropecuario 2000.

Mientras los grupos 3, 4 y 5 corresponden *grosso modo* a las zonas del valle central y oriental de la provincia, los grupos 1 y 2 se encuentran en sus periferias, más altas y con



Ospina, P.; Alvarado, M.; Brborich, W.; Camacho, G.; Carrión, D.; Chiriboga, M.; Fraga, R.; Hollenstein, P.; Landín, R.; Larrea, A. I.; Larrea, C.; Maldonado, P.; Matuk, S.; Santillana, A.; Torres, A. L.
Programa Dinámicas Territoriales Rurales

menos infraestructura productiva (con la excepción de la parte baja de Pílaro y Patate). El grupo 2, de agricultores mestizos, tiene más tierras y más educación, mientras que los indígenas (grupo 1) tienen más crecimiento poblacional, más participación femenina en la PEA, menos tierra y menos educación formal. En este último grupo de parroquias se concentran también las mayores desventajas sociales.

La **quinta** característica de la región, es la existencia de una estructura agraria en la que estuvieron relativamente ausentes las grandes propiedades a partir de, cuando menos, la tercera década del siglo XX. Sin embargo, esta estructura relativamente igualitaria parece estar sometida a fuertes presiones recientes debido a una cierta consolidación de propiedades más grandes y a una verdadera “pulverización” del tamaño de las propiedades pequeñas. En efecto, la información de los tres censos agropecuarios muestra un crecimiento significativo de productores, que sobrepasa el 100% entre los censos, frente a un crecimiento de la superficie que apenas alcanza el 37%, lo cual denota un proceso de fraccionamiento de los predios. Los mayores incrementos intercensales, tanto en superficie como en número de productores, están en unidades productivas menores a 20 hectáreas. De hecho el tamaño promedio de las UPAS en la provincia baja de 4,5 a 2,9 hectáreas entre 1954 y 2000. Mientras tanto, el tamaño medio de los predios con superficies mayores a 20 hectáreas se incrementa. Ello parece indicar una consolidación de los predios mayores que logran cierta viabilidad económica. Sin embargo, tal como lo señaló Foster (1990), los grandes predios parecen estar compartidos entre propiedades privadas y tierras comunales, localizadas sobre todo en las zonas de páramo. De hecho alrededor del 50% de las tierras en UPAS con más de 100 has, está compuesta por páramos. Nuevamente, la diferencia espacial clave del territorio, igual que en el caso de la diversificación productiva y de la disponibilidad hídrica, se recorta entre las zonas bajas y secas centro-orientales, y las zonas altas y húmedas del occidente pobre e indígena. En la primera dominan las pequeñas y medianas propiedades mientras que en las segundas se mantienen haciendas, comunidades indígenas y pequeñas parcelas familiares.

Con estos datos históricos, completamos una breve caracterización de la dinámica territorial que gira alrededor de la ciudad de Ambato. Una explicación satisfactoria de su dinámica territorial debería abordar las razones de estas cinco características y de sus relaciones recíprocas. De manera más específica, explicarnos por qué se ha producido una diversificación productiva tan notable, basada en pequeñas empresas muy flexibles, intensivas en mano de obra, y al mismo tiempo, por qué las zonas indígenas de las altas periferias agrícolas y pecuarias se han integrado en franca desventaja a esa dinámica económica y territorial dominante. Debería explicarnos, además, por qué una región sin ventajas naturales perceptibles pudo convertirse en un centro de articulación del espacio nacional ecuatoriano. Y finalmente, debiera poder decirnos qué vínculos existen entre el rol espacial de Ambato y la diferenciación económica entre zonas bajas diversificadas y zonas altas empobrecidas. Hasta ahora, en la caracterización han primado los trazos descriptivos. Nos hace falta una explicación integradora.



3. Explicaciones

3.1. Mercados y territorio

El primer componente de la explicación de la peculiar dinámica económica de Tungurahua, es que la red de ferias que tiene su centro en la ciudad de Ambato se constituye como un poderoso incentivo a la producción. En efecto, la demanda de productos destinados a todo el mercado nacional, que se acopia en Ambato es un estímulo a los productores directos del hinterland inmediato, que reducen sus costos de transporte y de intermediación.

Aunque muchos entrevistados en la provincia se quejan de la intermediación y afirman que quieren que los dejen vender directamente al consumidor, los productores prefieren vender en Ambato antes que en Guaranda, pues el costo de venta es menor *debido a que se puede vender en pocas horas gran cantidad de producto*; mientras en Guaranda la venta puede tardar mucho más y deben “menudear”. El menudeo implica mayores costos en estadía, comida, etc. (J. P., Chibuleo San Pedro- Juan Benigno Vela, 04-09-09). Otro testimonio de Pilahuín confirma la misma opinión:

nosotros obligatoriamente tenemos que ir a vender en el mercado mayorista de ahí sabrán a donde lo destinan (...) hay que vender en Ambato [porque] si se vende en Guaranda hay mucha diferencia si usted va con cien quintales de zanahoria a Ambato un solo intermediario le compra todo mientras si usted va a Guaranda ahí no hay mucha gente y tiene que vender de unito en unito y puede estar acabando en dos días (...) en Guaranda hay dos formas de vender en el mercado al menudeo o al intermediario pero es más trabajo (F. T., Comunidad Tamboloma-Pilahuín, 14-07-09)

El éxito de los productores agrícolas y manufactureros tungurahuales se debe a la conexión que lograron hacer con el comercio de larga distancia. Ambato es un centro de acopio de la producción de los alrededores que luego redistribuye hacia todo el país. Para darnos una idea de la importancia de esta función de “acopio” mayorista que cumple Ambato, el siguiente cuadro presenta datos respecto a la dimensión comparada de los mercados mayoristas de Ambato y Riobamba. Como puede verse, lo más notable de la diferencia entre ambos es el promedio diario de vehículos pesados que ingresa al mercado: 254 por día en Ambato y solo 19 en Riobamba. Así, pues, la diferencia entre los dos mercados no es tanto la dimensión del comercio minorista sino la dimensión incomparablemente más grande de las actividades mayoristas en Ambato.



Cuadro 6. Comparación de la dimensión de los mercados mayoristas de Riobamba y Ambato

	Riobamba	Ambato
Comerciantes catastrados	633	1.544 ***
Superficie de las plataformas de comercialización	7.200 m ²	16.000 m ²
Superficie total (incluye zonas de recreación, estacionamiento, caminos, etc.)	50.000	140.000 m ²
Promedio diario de vehículos pequeños que ingresan al mercado	1.902 *	2.327 **
Promedio diario de vehículos medianos que ingresan al mercado	236 *	220 **
Promedio diario de vehículos pesados que ingresan al mercado	19 *	254 **

* Promedios del año 2007

** Promedios tomados durante el período noviembre 2008 hasta agosto de 2009

*** Bodegas y puestos fijos

Fuente: Administración de los mercados mayoristas de Ambato y Riobamba

La función de la red de ferias de Ambato es *concentrar* la producción de la región inmediata (y a veces de lugares mucho más lejanos) y *distribuir* los productos a todo el país. Esta característica hunde sus raíces en el crecimiento paulatino de la función comercial de Ambato en la segunda mitad del siglo XIX, especialmente a partir de 1870, cuando se reorganizaron los días de feria y la ciudad se convirtió en la única feria semanal que se realizaba los lunes, lo que facilitó la articulación de las ferias regionales. Actualmente, cada semana se realizan cuando menos 60 ferias en 19 sitios distintos de la provincia de Tungurahua, ya sea de alimentos, animales menores, de flores, de frutas o de ganado. Prácticamente todas las regiones del país reciben una parte de la producción acopiada en Ambato y así se explica su papel como un centro de articulación del espacio nacional. Obviamente, dentro de esa diversificación espacial del destino de su producción, son especialmente relevantes las conexiones territoriales con Quito y Guayaquil, ejes mayores del espacio ecuatoriano.



3.2. Mercados y diversificación productiva

El segundo componente de la explicación de las dinámicas económicas de Tungurahua es que **este inmenso mercado regional** no condujo a una especialización productiva, sino que, al contrario, **indujo la diversificación económica del territorio circundante**. Esto ocurre debido a dos características estructurales interrelacionadas. La primera, es que se trata de un mercado especializado en productos de consumo de sectores populares y medios cuya producción requiere bajas inversiones en equipos, personal y materias primas, es decir, que tiene bajas barreras de entrada para pequeños emprendimientos. La segunda, es que sectores sociales específicos, como los comerciantes y las mujeres, por su peculiar posición estructural, se convierten en agentes decisivos de la diversificación.

El papel de los **comerciantes** en la diversificación productiva a través del sistema de confecciones a domicilio está bien ilustrado en el caso del impulso a la producción de artículos de cuero en Quisapincha, al oeste de Ambato, como se refleja en el siguiente testimonio:

Es que comencé a trabajar sola, me daban modelos que haga donde los señores que yo les iba a decir que me compren [un almacén en Ambato]. Ella [la dueña] me hacía de coger las chompas, con ella trabajaba, así fue mi principio. Ahí avancé a hacer mi casita que tengo y pare de contar. También prestaron, me prestaron mucha confianza, me prestaban las telas, me daban a crédito. Y una se vendía y se pagaba.

En esa maquinita trabajaba yo, (...) en mi casita, en casa de mis papases, allá traía obras yo. [Hacía] chompas de tela, todo ha sido chompas, chompas de tela: en clase de abrigo (...). Cosíamos y devolvíamos (...) Aquí también había, pero el señor este que le digo era de Ambato (...) almacenes tenía, (...). Es que más antes no era pues así el negocio aquí. Aquí no había negocio, aquí no había negocio. Era como ser un pueblito, cerradas las puertas, adentro se trabajaba en las casas y se terminó el asunto. Iba a dejar las obras, a entregar al maestro y se acabó el problema. Era un pueblito cerrado pues, no había negocios, ningún negocio había. Desde que vino las chompas de cuero ahí se abrió el negocio. Venía un señor de Tulcán a comprarnos las chompas y todos íbamos a dejar donde él. O sea que más o menos era coger al cliente, se cogía e íbamos todos a dejar a ese señor (I. H., productora de artículos de cuero, Quisapincha 27-08-09).



Las confecciones de camisas en la zona de Pasa, al occidente de Ambato, muestran la misma intervención clave de los comerciantes². El testimonio siguiente refiere a un antiguo confeccionista de camisas que regresaba al negocio, esta vez ayudado por la demanda de los comerciantes de Ambato que volvieron a dedicarse a las confecciones alentados por la compra de uniformes escolares recientemente emprendida por el Ministerio de Educación:

Hace unos tres días no más que están trabajando ellos [los obreros que acaba de contratar]. Sino que también un poco desconfiados, dicen: "ahora usted va a comenzar de nuevo...". Es que más antes yo tenía 15 obreros, antes. Pero diga ahora se decompuso todo, yo también estaba de obrero de otras personas, entonces se hallan más desconfiados dicen: "¿Usted va a seguir dando?" Digo, claro, y que también el señor [del almacén de Ambato] me volvió a llamar ahora [y] dice "¿qué fue? ¿ya están las camisas?" (...). Él ha sabido tener plazas diga, ha sabido vender en la Ferroviaria, en Ambato, en la Condamine en Riobamba, y no sé dónde más venderá el señor, porque siento que es mayorista el señor; siento que ... eso mismo le advertí yo ahora a lo que me llamó, sabe que se hallan un poquito desconfiados, digo, las personas que me van a ayudar. "¿Me va a seguir dando tela o no?". "No, eso no se desconfíe, de que trabajo va a haber señor", me dice, porque dice que antes ha sabido trabajar en la época mía mismo (...) y ahora él recién comienza también de nuevo el negocio (...) él ya me conoció, vino a conocer él aquí (...) entonces ahí me miró me vio, me dijo: - usted sí sabe armar- y le digo claro, soy cortador, a mí me traen piezas y yo armo la camisa como usted quiera, lo que me hace falta es la maquinaria. Lo más trabajo necesito para ver si compro más maquinaria, por ejemplo tengo que traer una máquina ojaladora que sale ya más especial, y tuve que modificar las camisas y sacar algo más fino, entonces, ya he enseñado al dueño y él fue conforme... (S. R. V., productor de camisas, Pasa, 17-09-2009)³

La información de una encuesta que realizamos para este estudio a los comerciantes de puesto fijo en el MMA, muestra que en el mercado de alimentos los comerciantes hacen muy poca provisión de crédito a los productores⁴. Normalmente solo los comerciantes más grandes entregan algún crédito: solo el 5% de los comerciantes encuestados, es decir, 24 personas, proporcionó crédito a productores o intermediarios y, de ellos, 17

² La existencia de gran cantidad de trabajadoras a domicilio en Tungurahua recuerda mucho el *verlagsystem* europeo de la época preindustrial que sirvió para el desarrollo de sector manufacturero a cuenta de comerciantes que adelantaban dinero y materias primas a los agricultores y agricultoras que trabajaban en sus casas durante las épocas de bajo empleo agrícola, como el invierno (cfr. Braudel 1979, vol. 2: 348-82).

³ No queremos multiplicar innecesariamente los ejemplos. El papel de los comerciantes en el desarrollo de las manufacturas artesanales en Tungurahua está documentado también en el caso de los *jeans* de Pelileo (Martínez y North 2009: 68-72) y en el trabajo a domicilio de confección de calzado en Cevallos (Metais 2000: 45-9 y 73-6). Este papel es más visible en el caso del trabajo a domicilio.

⁴ La encuesta se realizó en octubre de 2009 a 465 comerciantes con puesto fijo y bodegas, de un total de 1.543 comerciantes catastrados en el mercado mayorista de Ambato.



fueron comerciantes “grandes”, es decir, que invertían más de 500 dólares por feria (hay actualmente dos o tres ferias por semana dependiendo del producto). Lo mismo ocurre con el apoyo económico a familiares: solo el 10% de los comerciantes dijo haber ayudado a un familiar (básicamente hermanos e hijos) a instalar nuevos negocios, y en la mayoría de los casos se trató de comerciantes “grandes” que apoyaron la instalación de sus parientes como nuevos comerciantes, no como productores agrícolas o manufactureros. Los testimonios cualitativos que tenemos fuera del mercado mayorista confirman que los comerciantes que establecen relaciones de adelanto de productos o dinero con productores a domicilio son ante todo propietarios de “almacenes” de la ciudad, es decir, comerciantes medianos dedicados a productos no agrícolas.

Llamamos la atención sobre otro grupo social, raras veces mencionado, que ha impulsado el proceso de diversificación productiva en la región: **las mujeres**. Tungurahua tiene actualmente la mayor presencia femenina en la población económicamente activa de toda la sierra y está por encima del promedio nacional (38,8% en 2001 contra 30% a nivel nacional). Aunque siempre estuvo, desde 1962 hasta 1990, por encima del promedio nacional, varias provincias de la sierra tuvieron históricamente un desempeño parecido: aquellas, como Azuay y Cañar, con muy alta emigración masculina, y aquellas como Pichincha, con muchas actividades administrativas. Lo cierto es que la diferencia en la participación femenina en la PEA de Tungurahua respecto al promedio nacional, se acentuó entre 1990 y 2001. Pero al mismo tiempo, según la Encuesta de Empleo Urbano y Rural del año 2006, los ingresos de las mujeres, comparados con los ingresos de los varones, se encuentran, en Tungurahua, entre los más bajos del país (Cuadro 7).



Cuadro 7. Participación laboral y participación en ingresos de las mujeres por comparación con los varones, por provincias (2006)

	Proporción mujeres/hombres en la PEA	Proporción mujeres/hombres renta primaria*
Azuay	0,937	0,551
Bolívar	0,778	0,795
Cañar	0,927	0,598
Carchi	0,592	0,665
Cotopaxi	0,850	0,663
Chimborazo	0,888	0,776
El Oro	0,544	0,410
Esmeraldas	0,529	0,893
Guayas	0,496	0,828
Imbabura	0,739	0,748
Loja	0,739	0,714
Los Ríos	0,359	0,536
Manabí	0,350	0,869
Morona Santiago	0,785	0,687
Napo	0,774	1,107
Pastaza	0,770	1,144
Pichincha	0,777	0,662
Tungurahua	0,879	0,501
Zamora Chinchipe	0,593	0,731
Sucumbíos	0,523	0,467
Orellana	0,497	0,528

Fuente: INEC, Encuesta de Condiciones de Vida, V Ronda, 2006; ENEMDUR, Encuesta Nacional de Empleo Urbano y Rural, 2006 para la renta primaria.

* La "renta primaria" se define como la suma de los ingresos individuales por trabajos realizados como asalariados o cuenta propia, tanto del trabajo principal como del secundario. Excluye ingresos en especies, ingresos derivados del capital, ingresos por jubilación o pensiones, de regalos o donaciones, ingresos recibidos del exterior, bono de desarrollo humano e ingresos de préstamos o créditos.

En efecto, *por un lado*, la participación de mujeres en la PEA es muy alta; mientras *por otro*, los ingresos promedio de las mujeres por comparación con los ingresos promedio de los varones son, en Tungurahua, menores que en cualquier otra provincia del país, con excepción de El Oro y Sucumbíos (provincias bananera y petrolera, donde estas



actividades, predominantemente masculinas, podrían explicar la diferencia)⁵. ¿Cómo explicar entonces que Tungurahua tiene *simultáneamente* una muy alta participación femenina en la PEA y una altísima discriminación negativa de género en los ingresos? ¿Tiene esto alguna significación para la explicación de la dinámica económica provincial?

El punto de partida que inspira nuestra respuesta a esas preguntas, es decir, a resaltar el papel de las mujeres en la dinámica de diversificación económica de Tungurahua, es una célebre observación de Rosa Luxemburg:

Según la teoría marxista, los pequeños capitalistas juegan en el curso general del desarrollo capitalista el papel de exploradores del perfeccionamiento técnico. Desempeñan este papel en un doble sentido. Inician nuevos métodos de producción en ramas industriales bien cimentadas; son instrumentos en la creación de nuevas ramas de producción que todavía no han sido explotadas por los grandes capitalistas (Luxemburg 1967 [1907]: 28)

El argumento que desarrollamos aquí es que las mujeres cumplen un papel similar de promotoras de la diversificación productiva y la innovación económica en Tungurahua. Este papel depende de dos circunstancias: *primero*, la discriminación social; y *segundo*, el predominio de pequeñas actividades económicas basadas en el auto-empleo y en el trabajo a domicilio. En efecto, todas las evidencias indican que, por lo común, las actividades económicas más pequeñas, menos rentables y aquellas que recién empiezan, son manejadas por las mujeres. Esto explica que aparezcan con ingresos mucho menores que los varones.

En gran parte de las pequeñas actividades artesanales que pululan en toda la provincia, el papel de las mujeres suele ser determinante en las fases iniciales o en los negocios más pequeños. El 89% de los propietarios de pequeños negocios de producción de los famosos "chocolates de Ambato", ubicados en Huachi y entrevistados por Ximena Troya (2009: 56), son mujeres. Pero en el caso de las cinco empresas con el mayor volumen de producción, dos de los cinco propietarios son varones (Troya 2009: 63, cuadro 5). En el caso de la producción textil de jeans de Pelileo, cerca de la mitad de los empleados a comienzos de la década de 1990 eran mujeres pero según una encuesta de INSOTEC a 217 empresas, solo el 22,5% de los propietarios eran mujeres. En la encuesta de inicios de la década de 1990 Luciano Martínez descubrió que 51% de las 455 empresarias artesanas en Tungurahua eran mujeres, y la proporción de mujeres creció a 56% entre

⁵ Aunque existe el sesgo de que muchas veces el ingreso obtenido en empresas familiares puede ser registrado en las encuestas como ingreso del varón aunque las mujeres lo sostengan y trabajen tanto o más que sus parejas, el análisis detallado que hicimos de estas preguntas en la encuesta ENEMDUR (que por razones de espacio no podemos reproducir aquí) hace pensar que una parte importante del diferencial de ingresos que aparece en el total responde a factores sustantivos y no a problemas de registro.



los propietarios de empresas pequeñas (Martínez, 2000: 56 citado por Martínez y North 2009: 57, nota 10). Evidentemente, esta información subvalora el verdadero papel de las mujeres en las actividades económicas, que muchas veces ellas manejan cotidianamente. No obstante, indican que el involucramiento y control por parte de los varones crece conforme crece el giro del negocio.

Otro ejemplo. En la región occidental de la provincia, en zonas indígenas, son los varones los que buscan actividades de empleo no agrícola fuera de la región mientras las mujeres se dedican a actividades agrícolas tradicionales y nuevas, como la cría de cuyes o la venta informal de productos agrícolas en las ciudades. La formación de cooperativas de ahorro y crédito es siempre una actividad masculina en las regiones indígenas. Por el contrario, los pequeños bancos comunales en zonas mestizas son fundamentalmente una tarea de las mujeres. En términos generales, mientras las actividades son pequeñas, son asumidas por las mujeres, pero cuando adquieren cierto tamaño, pasan a manos y control de los varones.

La situación se repite entre los comerciantes. En el mercado mayorista de Ambato (MMA), el 86% de los comerciantes de puesto fijo catastrados son mujeres. En algunas naves o productos, la participación llega al 100%, en otras, baja a 42%. Si se compara la distribución de puestos fijos y bodegas⁶ entre mujeres y hombres, se abre una brecha sustancial. En los puestos fijos, son 85% mujeres, frente a 51% en las bodegas. La distribución porcentual sugiere que mientras más capital está involucrado en la empresa familiar de comercio, más baja es la participación de la mujer como jefa del negocio⁷. La encuesta realizada entre comerciantes fijos del mercado mayorista de Ambato es contundente: mientras más bajo es el giro del negocio, mayor es la presencia relativa de las mujeres. Los varones, en cambio, aunque siguen siendo minoritarios en términos absolutos, están concentrados abrumadoramente en las actividades comerciales con un giro mayor a 500 dólares por feria (Cuadro 8)⁸.

⁶ Los puestos fijos tienen seis metros cuadrados, mientras las bodegas, con techo y cerradas, tienen entre 36 y 144 metros cuadrados.

⁷ Esto ya fue advertido por Hanssen Bauer (1982: 196) y por R. Bromley (1975). No solo detectaron que hay más mujeres que hombres en el comercio, sino que la participación de las mujeres depende del tamaño de las empresas: más pequeña, más mujeres trabajan en ella. También hay una participación desigual de mestizos e indígenas según el tamaño de la empresa de comercio, siendo los indígenas comerciantes más pequeños (menos capitales) que los mestizos. En Plaza Pachano, Hanssen-Bauer no pudo observar ningún tipo adicional de discriminación hacia las mujeres. Estas participaban igual que los hombres en sus empresas de comercio, gozando a menudo de más reconocimiento que ellos (Hanssen Bauer 1982: 197 y ss.).

⁸ El análisis de aglomeración (que no presentamos aquí) ratifica que los comerciantes varones son los que, abrumadoramente, tienen mayor capital comercial y entraron más tardíamente al negocio.



Cuadro 8. Comerciantes según monto de inversión por género (MMA 2009)

Inversión en dólares por feria	Hombre		Mujer	
	%	Casos	%	Casos
Menos de \$100	0,0%	0	6,0%	23
De \$100 a \$199	9,1%	5	15,7%	60
De \$200 a \$299	5,5%	3	18,3%	70
De \$300 a \$499	12,7%	7	16,2%	62
De \$500 a \$599	10,9%	6	17,5%	67
De \$600 a \$1000	27,3%	15	14,1%	54
\$1001 o más	34,5%	19	12,3%	47
TOTAL	100,0%	55	100,0%	383

Fuente: EMMA, octubre 2009

Nota: 465 encuestas en total; no todos los comerciantes respondieron a la pregunta sobre monto de inversión por feria.

Podríamos multiplicar los ejemplos. El mismo patrón se repite en el caso del creciente negocio de cría de cuyes y de otros animales menores, entre otros; y en la importancia del trabajo a domicilio en las pequeñas manufacturas de calzado, cueros y textiles.

¿Cómo formular sintéticamente la idea subyacente sobre el papel de las mujeres en la dinámica económica de Tungurahua? Su importancia para el proceso económico del territorio no proviene de que tengan una educación comparativamente mayor, aunque es muy probable que su mayor participación laboral remunerada efectivamente contribuyera a mejorar los indicadores de educación inicial de la provincia desde hace varias décadas. Para los fines que nos interesan aquí, lo esencial es que *constituyen una base fundamental para la innovación, la experimentación económica y la diversificación productiva*. Precisamente debido a su papel subordinado en las relaciones sociales generales, ocurre que, dentro de la familia, se le encomiendan los trabajos complementarios, los pequeños negocios autónomos de experimentación y las actividades riesgosas, pero menores, donde reina la incertidumbre sobre las posibilidades reales de éxito. Así se explica la mayor presencia de mujeres en la PEA (salvo en el caso de la agricultura, que se origina en la pérdida de valor de estas actividades) y sus menores ingresos relativos. Si el negocio logra prosperar, y dada la centralidad comercial de Ambato, puede hacerlo en más casos que en otras regiones empobrecidas de la sierra, el negocio se convierte en "principal" y hay más probabilidades de que los varones tomen las riendas, al menos formalmente. De esta manera, *el papel de las mujeres es esencial como motor del dinamismo de la diversificación productiva de Tungurahua*. Aunque el funcionamiento de este mecanismo de diversificación productiva está ligado a las condiciones de subordinación de género, es posible que al promover la participación laboral autónoma de las mujeres, contribuya también, a largo plazo y de modo subyacente, a erosionarlas.



3.3. Estructura de la red comercial: comerciantes y productores

El tercer componente de la explicación de la peculiar dinámica económica de Tungurahua es que existió históricamente una estrecha “simbiosis” entre comerciantes y productores. **Eran las mismas familias dedicadas al mismo tiempo a la producción y el comercio.** La cercanía y extensión de la red de ferias facilitó el acceso directo de los productores al comercio y, aunque en la actualidad esa “simbiosis” se ha debilitado, **la red de ferias de Tungurahua, a pesar de su gran dimensión, nunca llegó a ser monopolizada por los grandes comerciantes de origen terrateniente**⁹. Esto refuerza sus efectos redistribuidores: no solo la producción está fragmentada entre muchos productores, sino que también el comercio está fragmentado entre muchos comerciantes.

Muchos estudios previos han mencionado que, al menos hasta los años 1980, el lazo que unía a los comerciantes con los productores era muy estrecho. Como vimos antes, esta es la conclusión a la que llegan los estudios disponibles sobre el mercado de Ambato llevado a cabo por Alba Luz Moya (1987 y 1988), así como el estudio sobre Pelileo de Luciano Martínez y Liisa North (2009). El detallado estudio de Jon Hanssen-Bauer (1982: 4) sobre el comercio de cebolla en el mercado Plaza Pachano, sostiene que los sistemas de mercados con una gran cantidad de intermediarios se adaptan bien a situaciones de escasez de medios de transporte y capital económico, por un lado, y abundancia de fuerza de trabajo, con una estructura productiva en la que predominan los pequeños productores, por el otro. Mientras los grandes comerciantes en el mercado indígena de Plaza Pachano se dedican más tiempo al comercio, los pequeños comerciantes mantienen otras actividades como la agricultura (70% del total de los comerciantes) (Hanssen – Bauer 1982: 234). Entre los “revendones” (pequeños comerciantes móviles), la manera más común de invertir el capital acumulado es en la agricultura (compra de tierras, modernización de la producción) (Hanssen – Bauer 1982: 267-9).

Datos más recientes recogidos por esta investigación en el caso del mercado mayorista de Ambato (MMA) sugieren que tal ventaja o “simbiosis” se ha ido perdiendo. Las comerciantes de puesto fijo¹⁰, es decir quienes tienen un lugar permanente en los mercados cerrados construidos a partir de los años 1990, eran minoristas en los mercados tradicionales ubicados en las plazas y calles de la ciudad. Aunque el 93% de

⁹ Las redes comerciales de los muy grandes comerciantes se han diversificado por *otros* canales. En primer lugar la importación, como vimos en el capítulo de caracterización. En segundo lugar, al dirigirse a un mercado de clases medias y altas, como ocurre con las redes de supermercados SUPERMAXI. Ese mercado no es insignificante: en Ambato se instaló un “Mall de los Andes” que recibe 4,8 millones de personas al año (Sánchez 2009: 91).

¹⁰ En el MMA hay actualmente 97 bodegas (que albergan a comerciantes mucho más grandes y especializados), 1.447 puestos fijos (comerciantes más pequeños pero también especializados) y 500 “revendonas” (vendedoras informales) en los días pico (domingo y lunes).



las comerciantes encuestadas en el MMA afirmó no hacer ninguna otra actividad además del comercio, el 27% afirmó tener terrenos para producción agropecuaria, la mayoría de los cuales era para venta en el propio mercado (58% contra 41% que los usaba solo para consumo familiar). Así, pues, la relación con la agricultura es todavía visible, aunque se debilita. En efecto, mientras el 43% de los padres de los actuales comerciantes se dedicaba a la agricultura y el 28% de sus madres se dedicaba al comercio, en la actualidad sus cónyuges solo en el 20% de los casos son agricultores y en el 39% de casos son también comerciantes o transportistas. En síntesis, la especialización familiar se ha reforzado en una generación.

El análisis por tipo de producto, confirma que las comerciantes actuales tienen *pocas relaciones familiares directas con los productores agropecuarios*. Este distanciamiento parece ser el resultado de una especialización "natural" inducida en el comercio por la dinámica propia de la actividad, que se ha visto acrecentada por la especialización "inducida" por la construcción del mercado cerrado. La impresión general es que conforme aumentó su éxito, se especializaron y se alejaron de la producción directa. El principal efecto de la reubicación en mercados cerrados en las décadas de 1990 y 2000, parece haber sido el *acentuar la especialización de los comerciantes desligándolos de los productores directos*. Un elemento clave de esa especialización es la división entre "mayoristas" y "minoristas". Los mercados mayoristas teóricamente no permiten el "menudeo" (venta al por menor), propio de los pequeños productores agropecuarios que se acercan semanalmente. Además, los comerciantes de puestos fijos deben, teóricamente, permanecer constantemente en el mercado. Al menos 4 días a la semana en Riobamba, mientras en el MMA, ningún puesto fijo puede ser abandonado por mucho tiempo (un tiempo variable según la costumbre, ya que no hay un reglamento formal al respecto), porque se corre el riesgo de perder el lugar asignado. Además, en Ambato las asociaciones de comerciantes vigilan que las adjudicatarias de cada puesto fijo sean efectivamente las que lo usan y realizan las compras personalmente: no se permiten "arriendos" ni "subarriendos". Esto hace más difícil a los comerciantes dedicarse a otras actividades. En palabras del primer gerente de la empresa del mercado mayorista de Riobamba:

"El productor debe ser real productor y el comerciante real comerciante" (...) El ingeniero [el ex - gerente] identifica como un peligro que los productores se conviertan en comerciantes, como en el caso de la cebolla blanca, donde los comerciantes están abandonando el campo (M. S. M., Riobamba, 8 de julio de 2009, citado por Matuk 2009)

En una palabra, los mercados cerrados favorecen la especialización comercial de los adjudicatarios de los puestos fijos. Según esos mismos comerciantes, los productores no desean quedarse en el mercado "perdiendo el tiempo". No es su oficio. Esto es cierto solo



parcialmente, porque muchos comerciantes “informales” son al mismo tiempo productores. Esto se debe a dos razones. Primero, que muchas veces el comercio se vuelve la única estrategia de sobre-vivencia ante el fracaso de la producción agrícola o la marcada estacionalidad de los ingresos. Segundo, que es verdad que muchas veces no desean quedarse a vender por los costos que implica, pero *a veces* puede que sí. Y puede ser que también *a veces* quieran o puedan vender directamente a los “compradores” mayoristas. El punto clave es que para los productores será siempre *una actividad intermitente* que puede beneficiarlos ocasionalmente. Esa flexibilidad propia de la multifuncionalidad de los pequeños productores es la que está formalmente excluida de la política principal de los mercados mayoristas, la que apunta a la especialización de los comerciantes¹¹, pero que subsiste en la práctica del forcejeo diario en el mercado.

Adicionalmente, la mayoría de comerciantes de puesto fijo del MMA viene de las zonas económicamente más prósperas de la provincia. Según la encuesta a comerciantes del mercado mayorista, el 91% nació en Tungurahua, el 61% viene de Ambato (35% del área urbana), el 11,2% de Pelileo y el 11% de Píllaro. En síntesis, nacieron en zonas agrícolas que hace treinta o cuarenta años producían fundamentalmente fruta nacional.

Esta distancia creciente se refuerza por la diferencia de intereses. En efecto, entre comerciantes y productores del MMA parecen existir los mismos conflictos y roces que en cualquier otro lugar que conozcamos. La idea generalizada que escuchamos en las entrevistas es que los comerciantes, en Ambato como en cualquier otro sitio, se quedan con la ganancia. La prensa ambateña nos ofrece un ejemplo ilustrativo. En una nota sobre la segunda etapa del mercado mayorista, se aseguraba:

En la adjudicación de la segunda etapa no se cometerán los mismos errores de la primera etapa y peor aceptar las presiones a las que fue sometido el Municipio. En la primera etapa los productores quedaron fuera y ahora quienes desean vender en el Mercado Mayorista lo hacen con dificultades. Miembros del Centro Agrícola han dicho que para ellos resulta un vía crucis vender sus productos. Los comerciantes les pagan lo que desean. Por esta razón la intención del Municipio de Ambato es que la segunda etapa sea básicamente de los productores de la provincia y región central que están entregando los productos al mayorista para distribuir al resto del país (“II Etapa del mercado Mayorista será para los productores”, El Heraldo, 26 de agosto de 2000)

¹¹ Tenemos muchos testimonios de esta política oficial. Mostramos solo un botón: Según la administradora del mercado Modelo, “las comerciantes deben respetar la venta de cada local ya que si una tiene zapatos, otro local no puede vender lo mismo, peor aún si las áreas son sectorizadas”. Sin embargo, desde la remodelación del mercado, esto no se cumple en la sección de “misceláneos”. “Sin embargo, las comerciantes del sector de misceláneos aducen que la economía está por los suelos y no es justo vender solo un producto, debido a que existen días en que no venden absolutamente nada” (“Conflictos comerciales en el mercado Modelo”, La Hora, 26 de julio de 2008).



Este recorte fue consultado en el archivo de la Asociación Central de Comerciantes del Mercado Mayorista de Ambato. En la hoja donde estaba pegado el recorte, se lee escrito con marcador:

Si la segunda etapa es para los productores ¿Qué vamos a hacer los comerciantes, a quién vamos a vender nuestros productos? Continuarán nuestros compañeros ocupando las áreas de parqueamiento. Levantemos nuestra voz de protesta y defendamos nuestros derechos. ¡Alto a los atropellos!¹²

En síntesis, la histórica y estrecha vinculación entre el pequeño y mediano comercio con la pequeña y mediana producción local, no solo favoreció la dinamización de las actividades productivas en la provincia sino que también reforzó sus efectos económicamente redistributivos. El crecimiento de las actividades comerciales y productivas, así como ciertas políticas públicas que favorecen la especialización de unos y otros, parecen estar aumentando las distancias entre productores y comerciantes. Este distanciamiento podría afectar negativamente, aunque no podemos asegurarlo con certeza, tanto la dinámica económica territorial como su histórica flexibilidad, tan dependiente del pequeño tamaño de los emprendimientos y de la multiactividad de los hogares, y los territorios. Si estas históricas características de las redes comerciales provinciales contribuyeron a la equidad relativa y a la flexibilidad productiva, otras de sus características están teniendo efectos opuestos: contribuyen a la diferenciación social entre zonas, grupos sociales y hogares.

3.4. Estructura de las cadenas comerciales: comerciantes y zonas productoras

El cuarto componente de la explicación de la dinámica económica tungurahuese, es que las diferencias en la estructura de las cadenas comerciales, es decir, **las diferencias en la configuración de los actores que operan la relación entre la producción y la distribución, juegan un papel decisivo en la diferenciación entre zonas económicamente diversificadas y zonas excluidas y empobrecidas**. La estructura de las cadenas comerciales, a su vez, depende de factores estructurales como la distribución de activos (productivos y educacionales), la discriminación étnica y la consiguiente configuración de las relaciones de poder en el mercado.

El mercado no es una competencia perfecta e impersonal entre agentes, cuyos términos de negociación dependen exclusivamente de la oferta y la demanda o de la calidad de su

¹² La primera etapa del mercado mayorista, inaugurada en el año 1996 incluyó solo 600 puestos fijos de un total de casi 1.500 comerciantes registrados que debían ocupar provisionalmente las áreas destinadas al estacionamiento.



producto. Es más bien un conjunto de transacciones entre agentes con nombres y apellido que funcionan en el marco de relaciones de poder determinadas¹³. El primer factor de poder a considerar es, por supuesto, la escala de la producción y el costo de producirlo. Quienes tienen más tierra, más inversión, más infraestructura, más cercanía al mercado y mejores suelos, disponen de un margen mayor para la negociación. La escala de la producción es especialmente importante, porque permite una disminución de los costos de transporte. El ejemplo más claro en el MMA es el de los grandes productores de papa que tienen arreglos directos con los propietarios de las grandes bodegas. Los comerciantes envían sus camiones y camionetas a retirar la mercadería directamente en sus fincas, independientemente de la abundancia o escasez del producto.

En cambio, los productores pequeños tienen un grave problema de escala por la que los costos de transporte de su producto aumentan relativamente. Este problema se agrava con un factor adicional de particular importancia: tener transporte propio o depender de los transportistas y el comerciante.

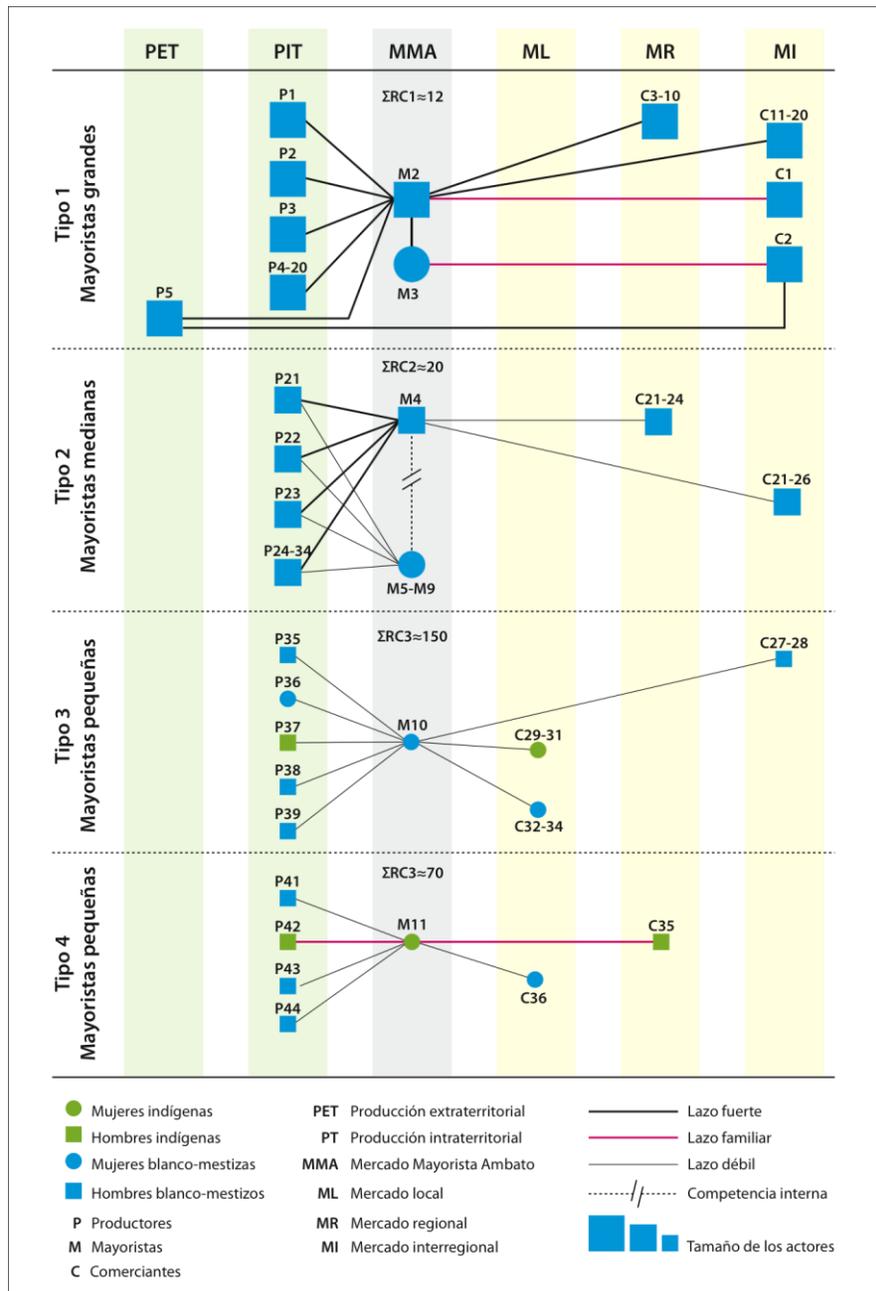
[El comercio de la cebolla y la papa se hacía] directo en Ambato o en Riobamba, yo me iba a Ambato con la camioneta de cebolla por decir, si estaba barato en Ambato, me iba a Riobamba daba un buen rédito más, (...) si estaba barato [en Riobamba] volvía a Ambato, con carro propio uno sí se puede mover, si usted va con un carro alquilado ya no queda otra que dar a lo que le paguen (Á. B., productor, Mocha, 26-08-09)

Las estructuras de intermediación dependen crucialmente y varían según el carácter y recursos de los actores que intervienen en ella. El aspecto esencial de esta diferencia es que las redes comerciales que vinculan a medianos y grandes productores con medianos y grandes comerciantes son más "duras", basadas en *lazos fuertes*; es decir, permanentes, mutuamente beneficiosas, basadas en la confianza y en la colaboración. Por el contrario, los pequeños productores y pequeños comerciantes se relacionan de manera más eventual, con menos confianza y regularidad; configurando una serie de relaciones más "blandas" o *lazos débiles*, y menos beneficiosas mutuamente (ver Gráfico 1).

¹³ El estudio de las estructuras sociales y de poder en la economía y el mercado es antiguo, remitimos solamente al trabajo de Pierre Bourdieu (2001).



Gráfico 1. Los cuatro tipos de relaciones comerciales en las naves de la papa



Fuente: Trabajo de campo. Elaboración: Patric Hollenstein.



Los productores medianos y pequeños pueden tener varios intermediarios que se interponen entre los comerciantes de puesto fijo y ellos. Estos productores pequeños son, para los comerciantes pequeños con los que se relacionan, desconocidos, variados e intermitentes, en marcado contraste con los productores grandes y medianos, que se relacionan directamente con el mercado y los comerciantes, usan sus propios medios de transporte y tienen relaciones privilegiadas con uno solo de los comerciantes grandes, generalmente propietarios de bodegas. El comerciante C1a (Gráfico 1), que vende alrededor de 3.000 quintales de papa por semana, mantiene relaciones constantes con una veintena de productores, por lo general grandes y medianos, blanco – mestizos, a quienes conoce por su nombre. Estos productores llevan su producto en sus propios vehículos al mercado mayorista y algunos fletan camiones. El punto clave de su relación regular es el volumen de la producción y el tipo de papa: la papa gruesa, de mayor precio. Muy ocasionalmente, algunos pequeños productores indígenas lo abastecen también. Sus mercados se extienden a Guayaquil y a Quito, donde tiene un hermano en el mercado mayorista con dos puestos. Vende también una parte de su producto, usualmente el de mejor precio, a otro comerciante grande; C2a, una mujer, que vende regularmente a su esposo en la Terminal de Transferencia de Víveres de Guayaquil. Algunas veces el producto proveniente de otras provincias de la sierra (en este caso, la norteña provincia del Carchi), viaja directamente a Guayaquil, sin necesidad de pasar por Ambato.

Las pequeñas comerciantes mestizas, en cambio, comercializan 50 quintales de papa de bajo precio por feria, compran a una variedad de productores cuyos nombres no conocen, que cambian de semana en semana, para distribuir el producto a variados comerciantes en Quito, Ambato y la costa, cuyos nombres tampoco conocen (Gráfico 1). La irregularidad de la relación comercial es fundamental y deriva en gran medida del pequeño volumen de las transacciones: los pequeños productores no pueden asegurar constantemente la cantidad de producto que los comerciantes requieren. El tamaño pequeño de las transacciones y el bajo precio del producto siempre se combinan con la inestabilidad de la relación comercial. La situación es similar en el caso de los pequeños comerciantes indígenas, con la peculiaridad de que en las relaciones con los productores predominan relaciones de familiaridad. El pequeño tamaño de las transacciones limita sus efectos mutuamente benéficos o los reduce exclusivamente a una estrategia de sobre-vivencia, en lugar de convertirse en un mecanismo de crecimiento y diversificación.

¿Qué efectos tiene esta variación en el tipo de relación comercial sobre la diferenciación espacial dentro del territorio tungurahense? Una consideración cualitativa de las conexiones mercantiles en la zona occidental de Tungurahua muestra cómo operan en la práctica estos mecanismos de poder en el mercado y cómo, al final, unas zonas se



vuelven “ganadoras” y otras “perdedoras” en *un mismo* territorio marcado por *la misma* red de ferias.

Los indígenas de las zonas altas occidentales, mucho más rígidamente excluidos de la conexión mercantil directa, son también de zonas más tardíamente servidas con vías de comunicación. Sus propiedades son más pequeñas y sus suelos más pobres. Solo tienen la ventaja del agua: no son áreas especialmente necesitadas de infraestructura de riego porque son suficientemente húmedas para proporcionar agua al resto de la provincia. La condición étnica crea una barrera difícil de franquear, tanto para productores como para comerciantes indígenas. Muchos de ellos reconocen que *antes*¹⁴ era peor:

Nosotros, cuando llegábamos con el producto, nos arranchaban... ellos pagaban lo que querían, y como en la plaza no es un solo precio, a veces baja, a veces sube, entonces cuando rebajaba la plaza, devolvían. Uh, tantas cosas, así pasábamos (...) por eso a lo mejor [hago el comercio directamente]... iba así más bien por otras plazas más lejos. Entonces eso hemos aprendido un poquito de hacer el negocio. En la plaza, los intermediarios lo mismo, no daban la plata completa, llevaban a la fuerza, y después diciendo que después de haber comprado, ha sido así, el producto no ha sido bien, vuelta ellos devolvían, entonces toda cosa se ha pasado. Y eso sí, gracias, hasta hoy se ha ido terminando (J. P., Chibuleo San Pedro- Juan Benigno Vela, 04-09-09)

En Quero, en cambio, zona mestiza, se privilegia la venta a los comerciantes grandes que van a las fincas. La relación es “dura” (en el sentido de permanente y basada en redes de confianza), especialmente entre comerciantes y productores grandes o medianos. Existe crédito del productor al comerciante y viceversa. La relación es de amistad, incluso de familiaridad, porque se comparten espacios sociales como fiestas, encuentros deportivos, entre otros. El intermediario es como un sacerdote de las comunidades de altura, apoya los equipos de fútbol, entrega trago, paga la banda de música y, de esa manera, sostiene una relación permanente con los productores. Todo ello incide en los procesos de negociación comercial. Conviene transcribir un largo testimonio de un productor mestizo acomodado de la zona:

Cómo le digo, verá, por ejemplo para uno ha sido bueno el comerciante ¿no? Yo entrego ahora verá a... un E. C., de la ciudad mismo es él. Entonces lo ventajoso es para uno por ejemplo, cuando está caro la papa póngase estése a 15 dólares la papa, a usted le arranchan. Pero ponga precio de ahorita, nadie le va a parar bola

¹⁴ La descripción etnográfica de lo que Hugo Burgos llamaba “intercambio colonialista” entre “revendonas mestizas” y productores indígenas a fines de los años 1960 en Riobamba es verdaderamente pavorosa (Burgos 1997 [1970]: cap. 6, pp. 187-245).



por una papa, si es que es buena, buena y da barata y da a menos, todavía a menos, le llevan, ¿no? Entonces yo con este señor Ernesto Cárdenas lo ventajoso para uno es que tiempo de barato, él sale a llevar donde está la papa, en el puesto de la sementera, ahí yo cavo y le arrumo a donde que llega el carro, ahí y de ahí sale a llevar:... en esas semanas he entregado unos 600 de [papa] gruesa. Con él no hago cuenta yo todavía, ahora no más estuve llamando por teléfono digo: ¿qué fue? Dice que mañana va a venir. Es de credibilidad él, como ser de la plata es serio, no hay ninguna duda de eso ¿no? Ele él sí por ejemplo a veces he tenido necesidades, no he estado cosechando y no he tenido plata yo, yo le he dicho a él: vea Don Ernesto hágame un favor, présteme unos 1000 dólares, para que me descuento, ya le voy a cavar después de un mes, después de mes y medio, voy a cavar... bueno, dice, él presta sus 1000 dólares, unos 500, así yo le he dicho. No más de mil tampoco, no le he dicho yo a él, hasta mil le dije una vez. De ahí unos 300, unos 500, yo si le he dicho yo a él. Él si presta, es al rato, tome. Y la papa le lleva de donde sea, él sube como tiene el camión de él, sube, baja.

(...) Él carga de todos, vea carga de mi suegro, de mis dos cuñados, de parte de los hermanos de mi esposa, cargan de mis cuñados, de mi hermana (...), del J. G., ellos trabajan durísimo, cargan... meten papa cualquier cantidad, carga de bastante gente carga ese E. C. Él hace cuenta que carga más o menos entre unos 2.500 a 3.000 quintales semanales solo de los de nosotros de los conocidos ya, nada más, no de toda la gente, sino, de unos pocos dice que carga unos 3.000, en tiempo de baratura dice que carga unos 4.000 y llena la bodega allá en Ambato, dos bodegas tiene ahí en el Mayorista. Yo lo conozco a él ya de unos 17 años (...). Y entonces después nos hacemos bien conocidos con él (...). De repente digo: ¡qué!, cómo va pagar eso, digo así, no, está a menos, no dice: que a eso, que a eso Don Fermín, a eso está. Nada le digo, no... a veces hay enojos. Ahí yo llamo a otro negociante, y lleva pero un viaje no más de ahí al otro viaje ya viene él mismo [risas]

De repente sabe haber por ejemplo, de repente un matrimonio, bodas por acá, ahí saben ir a agarrar a tomar por ahí, sí, sí, bien llevado es... el fútbol cuando juegan los inter-cantonaes Quero con Pelileo, ahí, él es de Pelileo, ahí sabemos encontrar. Es bien llevado, no solo es los negocios ya digo, los matrimonios, las fiestas por acá, a él siempre le invitan, (...), en época de fiestas le piden que dé una banda así, entonces él da y le invitan para que venga a la fiesta, él sabe venir viene trayendo trago, así... (F. S., productor de papa, Quero, 18/08/09; el mismo comerciante compra en Tisaleo y Píllaro)

La naturaleza de las conexiones mercantiles resulta muy importante para explicar el éxito del productor, aunque siempre en combinación con factores estructurales como la calidad y cantidad de tierras y otros activos disponibles. La discriminación étnica cuenta (y mucho) entre los factores fundamentales que bloquean las redes comerciales, aunque no es un bloqueo absoluto, como mostró el ejemplo de los comerciantes indígenas de

Chibuleo. Con todo, los indígenas no solo tienen enormes dificultades para el acceso directo a la comercialización sino que una vez que llegan a ella, encuentran bloqueos importantes en los mismos mercados. En efecto, los indígenas tienen dificultades para acceder a los puestos fijos del Mercado Mayorista de Ambato (MMA). Solo son numerosos en la nave de legumbres y hortalizas (zanahoria, cebollas, ajo), y algo en papas y productos del valle (productos de la zona central de la provincia). Es precisamente en esas naves y redes donde parece haber más relación entre comerciantes y productores, aunque muchos parecen pilahuines y chibuleos que no dicen tener relación familiar directa con los productores. Se trata del comercio de escala más modesta, salvo en las papas, en la cual se ocupan, también de las transacciones comparativamente más pequeñas. El caso de la cebolla y el ajo es ilustrativo del punto:

La cadena de comercialización tiene dos partes. La primera es la de la cebolla colorada, la segunda la de la cebolla y ajo en rama (atado) de menor calidad. Ahí se concentra la mayoría de los indígenas de esta red (...). Los comerciantes de la cebolla y ajo atado son indígenas de Santa Rosa que compran el producto a indígenas de Pilahuín y Chibuleo que llevan su producto en la mañana (...) Sus clientes son indígenas de Saquisilí que llevan el producto a Ibarra. Además, siempre hay vendedoras indígenas informales fuera de esta nave que venden el mismo producto. Son unas 20 personas, la mayoría mujeres indígenas de Santa Rosa (Cuaderno de campo, Patric Hollenstein, agosto 2009, MMA)

De hecho, la mayoría de las indígenas presentes en el MMA vende al por menor en gradas, nichos, y calles, sin tener acceso a los puestos o bodegas. También fuera del MMA hay grupos de indígenas que venden al por menor. Los días lunes el MMA vuelve a convertirse, como a lo largo de todo el siglo XX, en una gran feria minorista donde se incluye la venta de ropa. Y es, precisamente, contra los mercaderes ambulantes contra quienes los comerciantes de puesto fijo (y los administradores municipales) suelen enfilear las más persistentes quejas. Estas comerciantes informales son generalmente mujeres indígenas:

Los comerciantes minoristas esperan acciones efectivas para el control del comercio informal alrededor de plazas y mercados, que actualmente son focos de delincuencia callejera (...). Piden acciones efectivas para la construcción del mercado Indígena, para que los informales dejen las aceras que circundan los mercados, al igual que los vendedores al menudeo en el Mercado Mayorista, tienen que ser reubicados ("Invadidos e informales y delincuencia callejera", El Heraldo, 9 de julio de 2001)



3.5. Instituciones

El quinto componente de la explicación de las dinámicas económicas en Tungurahua, es que **los efectos socialmente redistribuidores de la red de mercados de la región dependieron críticamente de las pautas de intervención de las organizaciones y el funcionamiento de las instituciones locales**. El papel de la acción estatal deliberada fue moderadamente relevante en tres aspectos: la extensión de los servicios de educación inicial, la extensión de ciertos servicios de infraestructura productiva, fundamentalmente electricidad y vialidad; y una serie de políticas económicas proteccionistas del mercado interno, que apoyaron la extensión de ciertas actividades productivas agrícolas y manufactureras. El papel de las organizaciones civiles de los actores sociales fue fundamental en la configuración de las condiciones estructurales, que dieron nacimiento a las reglas y normas de funcionamiento de los mercados de Tungurahua. En particular, en la configuración de una estructura de tenencia de tierra relativamente más equitativa, incluso antes de la aprobación de las leyes de reforma agraria, y en la temprana extensión de la infraestructura de riego llevada a cabo por productores y comerciantes desde fines del siglo XIX. Ambos factores ampliaron las capacidades de negociación de los pequeños y medianos productores frente a los comerciantes.

Las instituciones cuentan en el proceso de crecimiento económico, en la prefiguración de sus modalidades dominantes, en la regulación de su ritmo y en las características más o menos redistributivas y sustentables de sus resultados. Esa conclusión es aceptada por prácticamente todo el espectro ideológico de los estudios sobre el desarrollo. Es algo aceptado para el mismo funcionamiento de las transacciones económicas en los trabajos multicitados de la economía institucional de corte neoclásico (como en los trabajos de Douglass North 1990). En la influyente formulación de J. Berdegué y A. Schetjman (2007: 66-8 y 77-83), los aspectos institucionales del “desarrollo territorial rural” son considerados cruciales, especialmente para garantizar la equidad y redistribución durante el proceso de “transformación productiva”. En un juego de equivalencias que hemos simplificado voluntariamente, la “transformación productiva” puede asimilarse al crecimiento económico mientras que las “instituciones” operan como equivalentes funcionales de la equidad. Un ejemplo similar de aplicación del análisis institucional, pero desde la perspectiva del estudio de los sistemas mundiales, es el de José Itzigsohn (2001), que compara los casos de Costa Rica y República Dominicana en los siglos XIX y XX. Dos países con posiciones y trayectorias similares en la economía mundial, con modelos económicos parecidos, siguieron vías muy distintas de desarrollo debido a sus importantes diferencias estatales: en Costa Rica se decantó un estado reformista y de



bienestar mientras que República Dominicana se inclinó hacia un estado represivo que favorecía la ventaja del trabajo barato¹⁵.

La distinción ahora clásica entre “organizaciones” e “instituciones” es especialmente importante para esta investigación. La primera hace referencia a los actores sociales organizados, sea en estructuras de la sociedad civil o en las estructuras estatales. Las instituciones, en cambio, refieren fundamentalmente a las reglas de juego, a las pautas de regularidad en las acciones de los actores. Estas reglas pueden ser formales, como las leyes, códigos, reglamentos, etc.; o informales, es decir, costumbres, arreglos de interacción social más o menos consensuales o más o menos impuestos por la fuerza. Por último, estas reglas influyen el comportamiento social por la vía de restricciones e incentivos (North 1990).

Desde un punto de vista teórico, la tesis esbozada en este trabajo es que la serie de reglas informales de funcionamiento de las ferias semanales fueron más importantes en la configuración de las dinámicas económicas del territorio de Tungurahua que la acción deliberada y organizada de las instituciones formales del Estado. Ambas intervenciones, la deliberada del Estado y la construcción social de las reglas informales de funcionamiento de las ferias, son particularmente relevantes para explicar los *efectos redistribuidores* de la dinámica económica territorial.

El papel de la acción estatal deliberada fue moderadamente relevante en tres aspectos. Primero, en la extensión de los servicios de *educación inicial* en un momento fundamental del despegue económico del territorio, lo que favoreció una inserción mercantil un poco más favorable a muchos sectores sociales empobrecidos. Como vimos, la extensión de estos servicios fue muy temprana en la provincia y fueron seguramente demandados activamente por los pobladores de la provincia. Los indígenas siguieron teniendo menos acceso a la educación primaria y por lo tanto, las ventajas de estos servicios no los alcanzaron.

Segundo, la extensión de ciertos servicios de *infraestructura productiva*, fundamentalmente electricidad y vialidad. Esto permitió integrar a una gran parte del territorio alrededor de la red de ferias desde épocas tempranas, una vez que el ferrocarril dejó de ser la base de los intercambios interregionales en el país. Aquí también la demanda social y la colaboración desde abajo fue el complemento necesario de la acción estatal desde arriba. Nuevamente, algunas zonas altas de la provincia, tanto al oeste

¹⁵ La existencia de una economía agraria basada en pequeños y medianos productores de café es, por supuesto, generalmente mencionada como la condición estructural de base para el surgimiento del estado reformista en Costa Rica (Williams 1994).



como al este, precisamente pobladas por pueblos y comunidades indígenas, se vieron marginadas de esta acción estatal de efectos redistributivos.

Tercero, una serie de *políticas económicas proteccionistas* del mercado interno que apoyaron la extensión de ciertas actividades productivas agrícolas (frutales) y manufactureras (textiles, productos de cuero, zapatos) que gozaron de tiempo para consolidarse hasta el tercer cuarto del siglo XX. La tesis de este estudio es que esas tres políticas gubernamentales deliberadas, sostenidas y exigidas por una demanda social, fueron complementos esenciales para la consolidación de las dinámicas económicas territoriales de Tungurahua.

En efecto, la disposición de infraestructura vial, de electricidad y educación inicial en Tungurahua es moderadamente ventajosa frente a la de cualquiera de sus provincias vecinas. Un análisis integrado de un juego de seis indicadores educativos de la provincia entre 1962 y 2001 lo confirma. Estos seis indicadores pueden dividirse en dos grupos según su relación con la estructura económica del territorio. El primer grupo, que se denominará "de desarrollo inicial", está constituido por indicadores vinculados a la cobertura de la educación básica: alfabetismo, escolaridad y tasa de asistencia a nivel primario. El segundo grupo de variables, que corresponde a indicadores "de desarrollo diversificado", se refiere a un estado más avanzado, asociado con la instrucción secundaria y superior. El análisis temporal permite concluir que los indicadores de desarrollo inicial, asociados a la alfabetización y a la educación primaria, tienden a aumentar rápidamente en las primeras etapas del desarrollo educativo; posteriormente, cuando la cobertura de la instrucción primaria tiende a generalizarse y el analfabetismo baja a valores pequeños, su evolución es lenta. El segundo grupo de indicadores comienza a crecer de manera significativa únicamente cuando la base de educación primaria ha adquirido un desarrollo mínimo y posteriormente refleja el avance educativo en etapas más avanzadas del proceso de desarrollo.

Así, entre 1962 y 1982 Tungurahua tiene ventajas educativas ante todo en los indicadores iniciales. Entre 1982 y 2001 esas ventajas se vuelven menos relevantes (aunque las mantiene), mientras adquiere ventajas importantes en los indicadores de desarrollo diversificado. Al final, como resultado agregado, mantiene su ventaja educativa total. En 1962 la diferencia entre la tasa de asistencia a las escuelas primarias de Tungurahua y el resto de provincias de la sierra era significativa. Para 2001 todas las provincias han alcanzado tal nivel de cobertura de educación primaria, que ese indicador deja de reflejar una ventaja sensible. La tasa de asistencia a educación superior muestra exactamente la evolución inversa: en 1962 era extremadamente bajo para todas las provincias (con excepción de Pichincha). Por el contrario, para 2006, la diferencia entre provincias se vuelve notoria en este indicador de desarrollo diversificado. En síntesis, Tungurahua ha mantenido una situación comparativamente ventajosa en la sierra en educación desde 1962.



Una situación similar ocurre en la disponibilidad de electricidad en el hogar. En el Censo de 1962, solo el 49% de los hogares en Tungurahua disponía de electricidad, pero era la segunda provincia mejor servida de la sierra y la diferencia con la peor servida era de casi 40 puntos (con Bolívar). En el año 2001 Tungurahua llega a tener disponibilidad de electricidad en el 94% de los hogares, pero la diferencia con la peor servida de las provincias de la sierra (todavía con Bolívar) es de menos de 15 puntos. Esto quiere decir que aunque Tungurahua se mantiene en un lugar privilegiado, la *ventaja* de la provincia en este tipo de infraestructura productiva se redujo. En el caso de la vialidad, las ventajas de la provincia de Tungurahua se transformaron porque en la primera mitad del siglo XX tenía algún tipo de caminos, pero a inicios del siglo XXI tiene *mejores* caminos que reducen los costos de transporte. Precisamente, la mejora sensible de la vialidad es una de las políticas más populares del gobierno provincial actual (2000 - 2010). El estudio de Maruyama, Elías y Torero (2008), basado en la información contemporánea sobre la densidad de la red vial en Tungurahua y los costos de transporte a los mercados locales más cercanos, confirma que la zona tiene los menores costos de la sierra en el transporte de alimentos hasta los mercados más cercanos. A nivel nacional, solamente en la cuenca baja del Guayas hay una red comparable. Todo esto tiende a confirmar el papel central del comercio liderado por las ferias de Ambato y articulado por otras ferias cercanas.

En todos estos campos, educación, vialidad y electricidad, la intervención pública fue fundamental por la dimensión de las inversiones necesarias. Sin embargo, hay otro caso relevante en el cual la intervención comunitaria, de organizaciones sociales vecinales, fue más decisiva que la acción gubernamental. La revisión de la historia económica de Tungurahua entre 1850 y 1950, revela que los actores no estatales fueron fundamentales para la construcción social e histórica de las reglas de funcionamiento que presiden la red de ferias y la actividad comercial. Sus efectos se desplegaron ante todo en dos aspectos de la historia y la configuración territorial de la región.

Primero, en la *estructura de tenencia de tierra relativamente más equitativa* de la provincia. El crecimiento de las actividades comerciales en Ambato y la integración de pequeños productores a ellas, fueron la base para que tanto la Ley de Desamortización de tierras comunales de 1870 como la Ley de Reforma Agraria de 1964 y 1973 reforzaran la tendencia a la parcelación de las grandes propiedades, y a la consolidación de la pequeña y mediana propiedad, sobre todo en las zonas bajas del centro y el oriente. Así, la mayor parte de la redistribución de la tierra operó por la vía del mercado (los campesinos pudieron comprarlas), y fue ratificada por medio de rebeliones



campesinas violentas que evitaron la consolidación de las tendencias concentradoras que se observaron en otras regiones¹⁶.

Segundo, *en la temprana extensión de la infraestructura de riego*. Los estudios disponibles muestran que no se trató ni se trata de iniciativas basadas en el financiamiento estatal. Las evidencias sugieren que el juego de incentivos fundamental para esta temprana construcción de canales de riego fue triple: el crecimiento de la producción de cereales destinada a la costa, la producción de frutas de clima templado destinada a Quito y la intervención del capital mercantil local interesada en la compra venta de tierras valorizadas por la inversión en riego. El riego en manos de pequeños productores aumentó su productividad y permitió que cada productor tuviera más para vender y por lo tanto se convirtiera en un oferente más atractivo para los comerciantes¹⁷. El resultado neto de estos dos procesos (redistribución de la tierra y extensión del riego) fue fortalecer el poder relativo de los pequeños productores que podían intervenir en el comercio y negociar más favorablemente en el mercado. La tendencia redistributiva se reforzó.

Ninguna organización formal conocida intervino directamente de manera relevante en los procesos mismos de negociación en el mercado o la red de ferias de Tungurahua. Las juntas de agua potable o de riego, sin duda las organizaciones más densas y fuertes del mundo rural en la provincia contemporánea¹⁸, nunca han intervenido en la comercialización. Tampoco el Estado lo ha hecho, ni siquiera cuando pretendió regularla explícitamente en el momento de construcción de los mercados cerrados a mediados de la década de 1990. En la práctica, hubo un traslado de los comerciantes ambulantes desde las calles hasta los mercados cerrados, sin que se instauraran reglas que modificaran radicalmente el funcionamiento de las redes de poder y de comercialización previas. Siguieron siendo los propios comerciantes los que negociaron con mayor o menor conflicto sus formas de participación, sus modalidades de relación con los productores y las reglas de funcionamiento del mercado. La investigación de las redes comerciales existentes en el MMA sugiere, en efecto, como vimos, que factores como la escala de la producción y la disponibilidad de activos clave, como medios propios de transporte, es fundamental en la creación de redes de confianza y de lazos fuertes entre comerciantes y productores.

En síntesis, todo indica que el modo específico de funcionamiento de los mercados en Ambato es el producto no intencionado, es decir, sin diseño previo, de una pluralidad de acciones de multitud de actores y organizaciones que luchaban por reivindicaciones o

¹⁶ Esa es la lectura que hacemos del trabajo de Hernán Ibarra (1987) sobre la estructura económica de la sierra central entre 1850 y 1950 (cfr. Ospina et al 2009).

¹⁷ Es la interpretación que hacemos tanto del trabajo de Ibarra como del de Núñez y Vega (1992) y Ruf (2006) (cfr. Ospina et al 2009).

¹⁸ Existen, en efecto, 237 sistemas de riego en Tungurahua, 3 son estatales y 234 son privados y 167 sistemas de administración del agua potable a nivel rural (generalmente manejadas por juntas parroquiales o comunidades) (Gobierno de la Provincia de Tungurahua 2007).



demandas parciales, a veces alejadas del tema específicamente comercial (el cambio del día de feria por razones religiosas en 1870 es el caso extremo). Se puede aplicar aquí la célebre sentencia de Friedrich Engels en su carta a J. Bloch el 21 de septiembre de 1890:

(...) la historia se hace de tal modo que el resultado final proviene siempre de conflictos entre un gran número de voluntades individuales, cada una de las cuales está hecha a su vez por un cúmulo de condiciones particulares de existencia. Hay, pues, innumerables fuerzas que se entrecruzan, una serie infinita de paralelogramos de fuerza que dan origen a una resultante: el hecho histórico. A su vez, este puede considerarse como producto de una fuerza que, tomada en su conjunto, trabaja inconsciente e involuntariamente. Pues el deseo de cada individuo es obstaculizado por el de otro, de lo que resulta algo que nadie quería (En Marx y Engels 1971: 453, traducción nuestra)

El aspecto decisivo de la serie infinita de paralelogramos de fuerza que dieron origen a la resultante de la existencia de instituciones de mercado menos desfavorables para los pobres en Tungurahua, fue el poder relativo de los actores sociales que intervenían en la negociación de mercado. Así, las condiciones estructurales de poder relativo mayor de los pequeños productores, los pequeños comerciantes y los pequeños emprendimientos artesanales, determinaron que el funcionamiento del mercado fuera relativamente más favorable para ellos. Por esa misma razón, las zonas altas y las comunidades indígenas se vieron menos favorecidas. La desigualdad en el acceso al mercado replica la desigualdad estructural, tanto social como territorial, de los actores productivos de Tungurahua.



Bibliografía

Berdegúe, Julio y Alexander Schejtman 2007. Desarrollo territorial rural. En J. Bengoa (ed.). Territorios rurales. Movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina. Santiago de Chile: Catalonia / RIMISP.

Braudel, Fernand 1979. Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XVème – XVIIIème siècle. Vol. 2. Les jeux de l'échange. Paris: Armand Colin.

Bromley, Raymond 1975. "Periodic and daily markets in highland Ecuador". PH, D. Thesis. Univ. of Cambridge.

Burgos Guevara, Hugo 1997 [1970]. Relaciones interétnicas en Riobamba. Dominio y dependencia en una región indígena ecuatoriana. 2da ed. Quito: Corporación Editora Nacional.

Delgado Aguilar, Jeaneth 2006. "Informe de la realización del modelo predictivo al 2015". s.l. Proyecto Plantel. Inédito.

Forster, Nancy R. 1990. "The Struggle for land and livelihood: Peasant differentiation and survival during the agrarian transition in Tungurahua, Ecuador". Tesis PhD. University of Wisconsin, Madison.

Fundación Natura 1998. "Ecuador: Informe Ambiental. Indicadores para el seguimiento de la situación del medio ambiente en el Ecuador". Fundación Natura-Secretaría Técnica del Frente Social. Quito. Inédito.

Gobierno de la Provincia de Tungurahua 2007. Una provincia prendida en el presente, Unidad Técnica de Apoyo, Ambato – Ecuador. Octubre. Inédito.

Hanssen – Bauer, Jon 1982. Plaza Panchano. Market integration, intermediaries and rural differentiation in Tungurahua, Ecuador. Tesis de maestría en Antropología Social, Universidad de Oslo. Oslo Occasional Papers in Social Anthropology. No. 5- University of Oslo.

Honorable Consejo Provincial de Tungurahua, CNRH, PROMACH, IEDECA, CESA 2004. Inventario y Diagnóstico del Recurso Hídrico. Provincia de Tungurahua. Ambato: HCPT-CNRH-PROMACH-IEDECA-CESA. Abril

Ibarra, Hernán 1987. "Tierra, mercado y capital comercial en la sierra central. El caso de Tungurahua (1850 – 1930)". Quito: FLACSO. Tesis de Maestría, inédito.



León, Juan Bernardo (editor científico). 1997. Ecuador, espacio y sociedad. Atlas de la diversidad socioeconómica. Quito: PUCE-ORSTOM-INEC.

Luxemburg, Rosa 1967 [1907]. Reforma o revolución. R. Cáceres (trad.). México: Grijalbo. Colección 70.

Martínez, Luciano y Liisa North 2009. "Vamos Dando la Vuelta". Iniciativas endógenas de desarrollo local en la Sierra ecuatoriana. Quito: FLACSO.

Maruyama, Eduardo, Elías, Maribel y Torero, Máximo 2008. "Tipología de micro-regiones de las áreas rurales de Ecuador". Lima. Informe preliminar no publicado. IFRI.

Marx, Karl y Friedrich Engels 1971. Correspondance. Moscú: Editions du Progrés.

Matuk Otálvaro, Silvia 2009. "Relaciones de poder y redes de comercio en el mercado de Riobamba". Quito: Tesis de maestría en Estudios de la Cultura, UASB. Informe preliminar inédito.

Metais, Sarah (coord.) 2000. Diagnóstico socioeconómico y técnico de los sistemas agrarios de la cuenca del río Ambato s.l. CICDA/PROMACH.

Ministerio de Agricultura y Ganadería 2005. "Oferta tecnológica para cadenas agroalimentarias. Proyectos IQ-CV-083". Quito: MAG-PROMSA.

Moya, Alba 1988. Alimentos y mercados, el papel de Tungurahua CEDIME: Quito.

Moya, Alba 1987. Ambato-ciudad mercado. En S. Allou et al. Geografía básica del Ecuador. T. III. Geografía urbana. El espacio urbano en el Ecuador. Red urbana, región y crecimiento. Quito: CEDIG - ORSTOM - IGM - IPGH.

North, Douglass 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.

Núñez, Pablo y Juan Vega Urcelay 1992. "Análisis histórico de la problemática del riego en la provincia de Tungurahua". Tesis de licenciatura en ciencias históricas, Quito: PUCE.

ORSTOM-PRONAREG. 1983-1986. Mapas de Aptitudes Agrícolas 1976-1982. Escala 1:200.000. Quito: PRONAREG-ORSTOM.



Ospina, Pablo (Coordinador), Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Manuel Chiriboga, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Paola Maldonado, Alejandra Santillana y Ana Lucía Torres 2009. Tungurahua: una vía alternativa de modernización económica. Documento de Trabajo No. 35. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile, 2009.

Recalt, Christine [2008]. "Entre partage et exclusion: les politiques de l'eau en Équateur depuis trente ans. L'exemple de Píllaro (Tungurahua)". París: IRD. Inédito.

Ruf, Thierry 2006. Recursos compartidos y derechos dinámicos: la lucha histórica por el agua en la provincia de Tungurahua, Ecuador. En R. Boelens, D. Getches, A. Guevara Gil (eds.). Agua y derecho: políticas hídricas, derechos consuetudinarios e identidades locales. Lima: Instituto de Estudios Peruanos / WALIR. Agua y sociedad, sección Walir 1.

Troya, Ximena 2009. "Análisis de una experiencia de desarrollo local a partir de un producto con identidad territorial (Caso de productores de chocolate de Ambato)". Quito: Tesis de la maestría en desarrollo local y territorio, FLACSO – Ecuador. Inédita.

Williams, Robert 1994. States and Social Evolution. Coffe and the Rise of National Governments in Central America. Chapel Hill y Londres: The University of North Carolina Press.

