

Dinámicas económicas territoriales en Loja, Ecuador: ¿crecimiento sustentable o pasajero?

**Pablo Ospina, Diego Andrade, Sinda Castro,
Manuel Chiriboga, Patric Hollenstein, Carlos
Larrea, Ana Isabel Larrea, José Poma Loja,
Bruno Portillo, Lorena Rodríguez**

**Documento de Trabajo N° 76
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. 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. 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.

Cita / Citation:

Ospina, P., Andrade, D., Castro, S., Chiriboga, M., Hollenstein, P., Larrea, C., Larrea, A., Poma Loja, J., Portillo, B., Rodríguez, L. 2011. "Dinámicas económicas territoriales en Loja, Ecuador: ¿crecimiento sustentable o pasajero?". Documento de Trabajo N° 76. 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

1. Antecedentes.....	2
2. Los territorios	6
3. Estudios de caso: los territorios del maíz y del café	8
Aspectos generales	8
3.1. El café	11
El motor inicial	11
Las condiciones locales del renacimiento	13
Consolidación de la coalición alternativa	17
3.2. El maíz.....	21
El motor inicial	21
El contexto local: Pindal.....	22
¿Nuevas coaliciones?.....	23
Estructuras de intermediación	25
La consolidación de la dinámica entre los campesinos.....	29
4. Una síntesis: dinámicas territoriales sub-regionales, los nudos críticos.....	33
5. Bibliografía	38
ANEXO. Datos básicos de los territorios estudiados	40

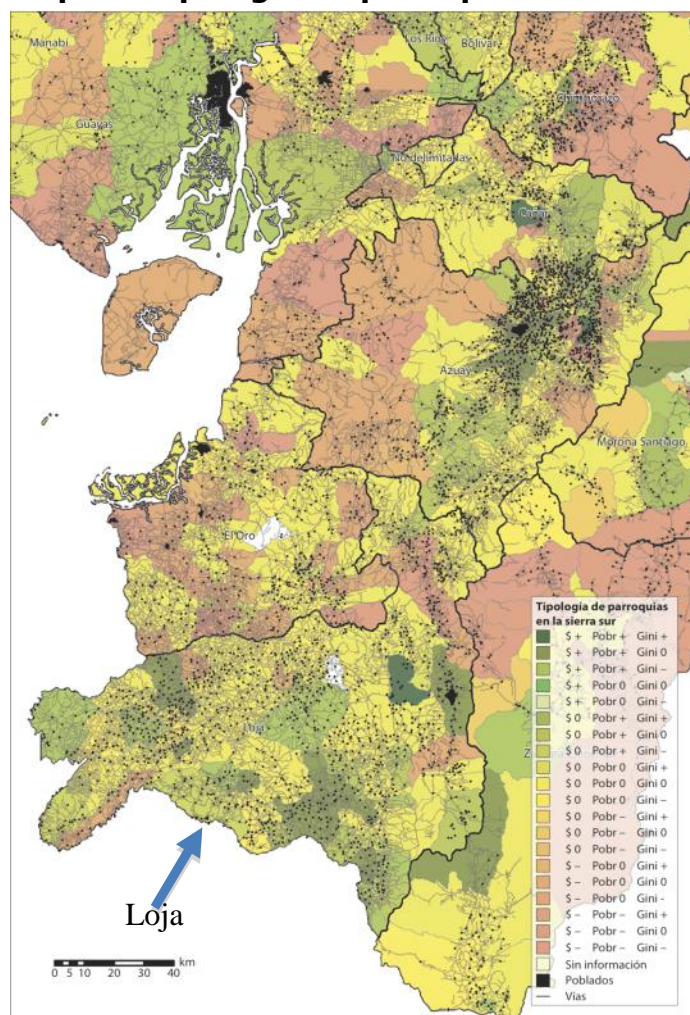


1. Antecedentes

En el 2008, un equipo liderado por Carlos Larrea realizó un estudio de las dinámicas económicas territoriales en el Ecuador, en el que se identificaron territorios parroquiales que habían logrado combinar crecimiento económico, reducción de pobreza y reducción de desigualdad entre 1990-1995 y 2001-2006 (Larrea et al 2008). El estudio demostró que a nivel nacional el crecimiento económico en el período fue modesto, del orden del 0,5% anual del consumo per cápita, y que aumentó la desigualdad social. De estas tendencias negativas se escapan unas pocas parroquias que presentan combinaciones de crecimiento, reducción de la pobreza y mejora en la equidad social cuyo mérito central es haberlo logrado en un período de crisis. Aunque los mapas presentan varios casos aislados de parroquias exitosas, fundamentalmente urbanas, hay algunos casos de conjuntos más o menos concentrados de parroquias rurales con resultados positivos, concentración que justifica la sospecha razonable de que en estas zonas se crearon espacios favorables cuya dinámica amerita una investigación detenida. Una zona de tal concentración es la de la provincia de Loja, en la sierra sur, en la frontera con el Perú (Ver Mapa 1)



Mapa 1. Tipología de parroquias en la sierra sur, con poblados y vías



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

Elaboración: Carlos Larrea, Ana Isabel Larrea y Diego Andrade.

La provincia de Loja ha pasado de 284.000 habitantes a 405.000 en cuarenta años (entre 1962 y 2001), con una de las tasas de crecimiento poblacional más bajas del país (ver Anexo estadístico). Esto se explica por *una altísima emigración* que no se ha detenido en los últimos años. Entre 1990 y 2006, el crecimiento de la población de la provincia de Loja fue aún más modesto que en etapas anteriores, por el impacto de una nueva ola migratoria estimulada por la crisis nacional de fin del siglo XX. Sin embargo, a diferencia de la migración anterior, esta fue de carácter internacional, cuyo destino principal fue

España originando el envío de remesas, cuestión que unida a otros factores, ha abierto expectativas e interrogantes sobre su eventual bondad y sostenibilidad.

Los resultados económicos y sociales relativamente positivos que las estadísticas sugieren en estas parroquias es particularmente notable porque ocurren en territorios que durante toda la etapa republicana, desde 1830 hasta 1950, estuvieron muy aislados física y económicamente de las dinámicas nacionales. Además, durante el período republicano, la frontera con el Perú fue una fuente permanente de tensiones militares. Ello contribuyó a consolidar un aislamiento persistente que duraría hasta la década de 1970, cuando creció la red vial de conexión con el resto del país. De esta manera, *hasta épocas muy recientes, el aislamiento y la condición de frontera configuran una base clave de la identidad lojana*. En medio de ese aislamiento, Loja desarrolló una fuerte cultura regional, basada en un temprano mestizaje.

El inicio del período republicano, y el cierre de la frontera sur que le acompañó, favorecieron el aislamiento de la provincia de Loja y con ello contribuyeron a la consolidación de una oligarquía terrateniente poco articulada a mercados externos, la que logró controlar todas las esferas del poder local (Fauroux 1988). El poder terrateniente se basó en el control monopólico de la tierra: según el Censo Agropecuario de 1954, cerca del 60% de la superficie registrada hacia mediados del siglo XX se encontraba en manos de 120 latifundios que representaban el 0,3% de las unidades de producción agropecuaria. A partir de 1950, pero sobre todo después de una de las más duras sequías producida entre 1967-70, que coincidió con la coyuntura de reforma agraria en el país, se produjo la disolución del sistema hacendario, iniciándose una lenta y desigual modernización agraria acompañada de intensos procesos migratorios. La modernización convencional se concentró en los pequeños valles con riego de tres cantones (Loja, Catamayo y Macará) que intensificaron la producción de caña, arroz y hortalizas mientras el resto de los campesinos situados en zonas de secano optaban entre la migración o la riesgosa producción estacional de café, maíz, maní, fréjol, caprinos y vacunos¹.

¹ Para darse una idea de lo limitado del riego conviene recordar estos datos: “Actualmente existen 20 sistemas de riego en la provincia de Loja que riegan aproximadamente 6.215 hectáreas siendo los más importantes por superficie regada: Zapotillo (3200 ha con redes terciarias - regadas 1765 ha), Macará (939,02 ha), Malacatos (574,20 ha), Chiriyacu-Lucero (673 ha)” (SENPLADES 2010: 39). La superficie en uso agropecuario en la provincia era de 995.000 hectáreas en el censo agropecuario de 2001 por lo que la superficie regada llega al 0,6% del total. Para tener un punto de comparación, en Tungurahua llega al 12% del total en uso agropecuario.



Mapa 2. La región ecuatoriana del sur (Zamora, Loja y El Oro)



Fuente: Zona 7 de planificación, SENPLADES (2010).

¿Qué factores pueden haber influenciado para que en ese contexto especialmente desfavorable se produjera recientemente en algunos lugares de la provincia una combinación de moderado crecimiento económico, reducción de la pobreza y reducción de la desigualdad? Responder a esta pregunta es el objetivo principal de este artículo.



2. Los territorios

Los territorios lojanos sobre los que concentraremos nuestra atención se encuentran insertos en un conjunto de, por lo menos, *tres círculos concéntricos*. El *primero* y más grande es el de los “Andes bajos” que atraviesa la frontera con el Perú, y que en la época colonial tuvo como ejes de articulación la minería de oro en Zamora y Zaruma; la explotación de la cascarilla² y la exportación a través del puerto de Piura (Perú). Esta gran área social y cultural es conocida actualmente en el Ecuador como la “región sur” e incluye proyectos de integración binacional. El *segundo*, de dimensiones más restringidas, incluye la actual provincia de Loja, una gran parte de la provincia amazónica de Zamora y las partes orientales de la provincia costera de El Oro (cantones de Zaruma, Portovelo, Piñas y Las Lajas), y corresponde a la región hegemónizada por la oligarquía terrateniente lojana durante el período republicano hasta mediados del siglo XX. Actualmente una de las “regiones de planificación” del gobierno ecuatoriano, abarca estas tres provincias (ver Mapa 2). El *tercero*, es un conjunto de territorios marcados por el crecimiento de la intensidad de las articulaciones espaciales internas, por el aumento de los vínculos independientes de cada uno con la costa ecuatoriana y su cada vez mayor autonomía respecto a la dinámica y la capital provincial.

La *tendencia* de largo plazo parece ser la de restringir constantemente el tamaño del territorio: en la época pre-colonial y colonial, era más relevante el primer círculo. A lo largo de la época republicana, el aislamiento tendió a reforzar el poder terrateniente en el territorio más restringido de la provincia antigua, es decir, incluyendo parte de Zamora y El Oro. Finalmente, el tercer tercio del siglo XX, marcado por el fin de la hegemonía terrateniente y el crecimiento de la conectividad de la región, tiende a fortalecer el tercer grupo de territorios más pequeños que se articulan directamente con mercados exteriores debilitando su dependencia respecto a la ciudad de Loja, tal como ha mostrado el importante estudio de Pietri-Levy (1995).

El dinamismo económico de la ciudad de *Loja* y de la provincia en su conjunto, es extremadamente débil y esta debilidad se refleja en la hipertrofia de todos los niveles del sector comercial (...). La evolución reciente y el dinamismo económico de los otros diversos centros urbanos depende esencialmente de su localización, puesto que sus funciones son ante todo comerciales. *Cariamanga* es el polo económico del sur de la provincia; la única ciudad capaz de contener, en un espacio dado, la influencia directa de Loja (...). La función comercial de Cariamanga es antigua. Punto de concentración de los productos de la ganadería y de la agricultura de una amplia parte de la provincia, Cariamanga, trata con Cuenca o Guayaquil y con el Perú. *Catacocha*, del otro lado del valle del río Catamayo, en el camino de acceso al oeste de la provincia no ha alcanzado nunca la importancia comercial de

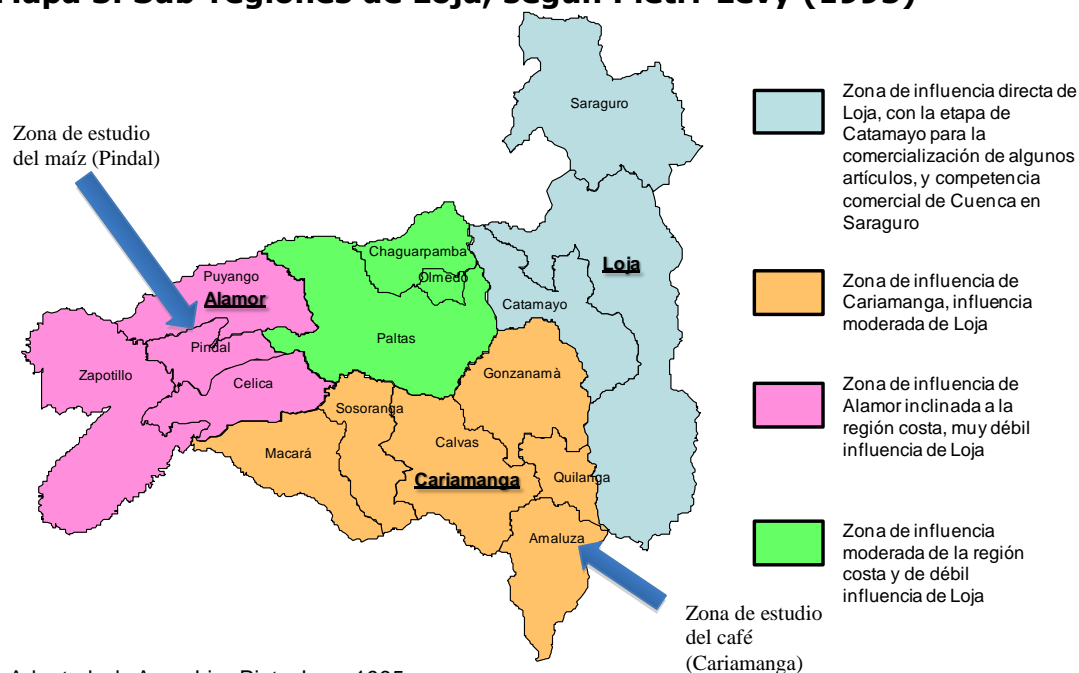
² Corteza del árbol de la quina, de la que se obtenía la quinina, para combatir la fiebre amarilla desde el siglo XVIII.



Cariamanga. El comercio de la parte occidental de la provincia de Loja se ha organizado en torno a Celica y, más recientemente, también de *Alamor* (Pietri-Lévy 1995; énfasis agregado)

En el Mapa 3 se observa la subdivisión de la provincia de Loja en las cuatro zonas mencionadas. Nuestro estudio se concentrará en dos de estos territorios dentro de los límites de la provincia donde se encontraron dinámicas de crecimiento ligadas al sector agropecuario: la zona maicera de Pindal y la zona cafetalera alrededor de Cariamanga.

Mapa 3. Sub-regiones de Loja, según Pietri-Lévy (1995)



3. Estudios de caso: los territorios del maíz y del café

Aspectos generales

La selección del territorio del maíz en Pindal y del café en la región de Cariamanga obedece a cuatro razones. En primer lugar, identificamos dinámicas propias de *territorios* que, como vimos, son cada vez más determinantes de las dinámicas económicas locales y han adquirido cada vez más autonomía respecto al centro de la provincia. En segundo lugar, seleccionamos casos relacionados con actividades agropecuarias, que es la actividad ampliamente dominante en la Loja rural. En tercer lugar, preferimos trabajar sobre zonas con poco o ningún riego, que es la condición mayoritaria de las economías agropecuarias de la provincia, y, como han advertido insistentemente Maldonado, Vivar y Vélez (2005), nunca llegará a cubrir una parte significativa del área agropecuaria de la provincia. Finalmente, nos interesó contrastar dos casos que tanto en su historia agraria como en el control sobre el motor de su dinámica económica diferían grandemente. El maíz nació en regiones con larga historia de pequeña y mediana propiedad independiente donde se instaló una dinámica económica controlada principalmente por intereses empresariales externos al territorio; mientras que el café nació en regiones con histórico predominio latifundista, pero donde, al contrario, la dinámica económica ha logrado ser mejor controlada por los actores locales.

Ambas zonas mantienen niveles de pobreza muy altos y bajos niveles de desigualdad (Cuadro 1). Las dos áreas urbanas mayores, centros de las dinámicas comerciales del café y el maíz respectivamente, Cariamanga y Alamor³, tienen niveles de desigualdad relativamente bajos para los estándares ecuatorianos y se mantuvieron estables durante la última década, aunque creció más claramente su consumo medio por habitante. Parecen zonas urbanas que crecen a costa del decrecimiento de las áreas rurales que las rodean. Por término medio, no obstante, la zona maicera es más clara en su evolución: aumenta el consumo ligeramente, mucho más en los centros poblados, se reduce la pobreza y aumenta la desigualdad. En oposición, la zona cafetalera conoce resultados mixtos: aunque predomina una tendencia similar a la del maíz, es menos clara, sea porque el nivel de aumento de la desigualdad es muy moderado, sea porque el aumento del consumo y la reducción de la pobreza son también moderados⁴.

³ Debe notarse que Alamor es un centro comercial mixto: acopia no solo maíz sino también y sobre todo, café. De hecho, la mayor parte del maíz no se comercializa en Alamor sino en Pindal. Alamor es sin embargo, un lugar de venta de insumos agropecuarios y el centro financiero donde se encuentra la sucursal del Banco de Loja que inició los créditos para la modernización de la producción de maíz amarillo en la zona.

⁴ Recordemos que el análisis estadístico se basó en información combinada del Censo de 2001 con la Encuesta de Condiciones de Vida de 2006. Las dinámicas identificadas de crecimiento de los mercados de café y maíz ocurrieron a partir de los años 2003-2004. Por lo tanto, las cifras analizadas sobre crecimiento, reducción de pobreza y reducción de



Cuadro 1. Cambios en consumo, pobreza y desigualdad en las parroquias de la provincia de Loja (entre 1990-95 y 2001-2006)

Parroquia	Municipio	Pobreza 1990	Pobreza 2001	Consumo medio 1990	Consumo Medio 2001	Gini 1990	Gini 2001
LOJA (urb.)	LOJA	0,41	0,246	102,01	145,78	0,448322	0,395193
CATAMAYO (LA TOMA) (urb.)	CATAMAYO	0,599	0,471	70,49	84,18	0,465763	0,343816
CARIAMANGA (urb.)	CALVAS	0,642	0,478	68,97	93,47	0,382788	0,375102
SANTA TERESITA	ESPINDOLA	0,916	0,781	35,48	47,83	0,334869	0,3980322
27 DE ABRIL	ESPINDOLA	0,852	0,749	42,97	48,27	0,365606	0,440705
EL INGENIO	ESPINDOLA	0,851	0,854	44,18	38,45	0,425887	0,481808
EL AIRO	ESPINDOLA	0,906	0,809	36,68	46,49	0,320938	0,353060
ALAMOR	PUYANGO	0,66	0,534	67,59	78,75	0,364039	0,376966
PINDAL	PINDAL	0,717	0,625	60,04	67,66	0,332838	0,386577
CHAQUINAL	PINDAL	0,814	0,758	50,55	51,5	0,304812	0,341191
12 DE DICIEMBRE	PINDAL	0,817	0,782	50,09	47,4	0,316192	0,410669
QUILANGA	QUILANGA	0,708	0,723	68,76	58,26	0,496661	0,462477
FUNDOCHAMBA	QUILANGA	0,836	0,634	46,46	63,78	0,367799	0,429744
SAN ANTONIO DE LAS ARADAS	QUILANGA	0,831	0,803	48,09	45,92	0,446656	0,456371

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

Elaboración: Carlos Larrea, Ana Isabel Larrea.

Nota: Zona cafetalera del estudio de caso, zona maicera del estudio de caso

Los niveles de emigración seguían siendo muy altos en 2001 en los municipios maiceros y cafetaleros bajo estudio. De hecho, los municipios donde se han concentrado ciertas dinámicas positivas (por ejemplo en las zonas cafetaleras de Calvas, Quilanga y Espíndola o las zonas maiceras de Pindal, Celica y Puyango), la emigración es mayor que el promedio provincial. Solo Catamayo tiene saldo migratorio positivo en toda la provincia de Loja.

desigualdad solo reflejan limitadamente los procesos posteriores. Debemos considerarlas más bien “indicios” de dinámicas económicas incluyentes.



Los cuatro cantones cafetaleros de la zona que estudiaremos (Calvas, Sozoranga, Espíndola y Quilanga) son precisamente los que tienen la mayor emigración internacional de la provincia y están entre los diez primeros del Ecuador. En 2007, según datos del Banco Central del Ecuador, las remesas sumaban en la provincia de Loja la cantidad de 271 millones de dólares, es decir, el 38% de la producción bruta y/o el 66% del valor agregado provincial (Banco Central del Ecuador 2007). Montos tan importantes de remesas, la mayoría dedicados al consumo, evidentemente han dinamizado el comercio y los servicios, además de la construcción sobre todo en los territorios articulados a la capital provincial y a Cariamanga, en la zona cafetalera. Los territorios en torno a Macará, Pindal y Alamor (dedicados al maíz y arroz) están menos influidos por las remesas.

Según los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida de 2006, que son consistentes con los presentados antes de la encuesta realizada en Loja por la Pastoral Social (Jokisch 2004 y 2001), las remesas se destinan básicamente a la manutención del hogar tanto aquellas enviadas por hombres como por mujeres (87,8% y 92,4% respectivamente). El siguiente rubro es la construcción y/o adquisición de viviendas o terrenos (9,5% de varones y 2,5% de mujeres). El control del dinero de las remesas de los migrantes es marcadamente femenino: aunque el promedio que reciben varones y mujeres es similar, existen en Loja más de tres veces más mujeres que hombres recibiendo remesas del exterior (Encuesta de Condiciones de Vida, Quinta Ronda, 2006).

Dadas estas características generales de las zonas de estudio ¿Qué tanto las dinámicas económicas y sus resultados son dependientes de los ingresos por remesas? ¿Es cierto que no juegan un papel directo en la producción, sino que se concentran casi exclusivamente en el consumo y la dinamización del comercio y la construcción local? ¿Juegan las remesas un papel importante en el cambio en las relaciones de género en los territorios al aumentar el dinero en manos de las mujeres y compensar la brecha existente en los ingresos monetarios agrícolas? El hecho de que la zona cafetalera tenga gran cantidad de migrantes internacionales mientras que la zona maicera no los tiene, nos servirá para hacer el contraste y aproximarnos a responder estas preguntas.



3.1. El café

El motor inicial

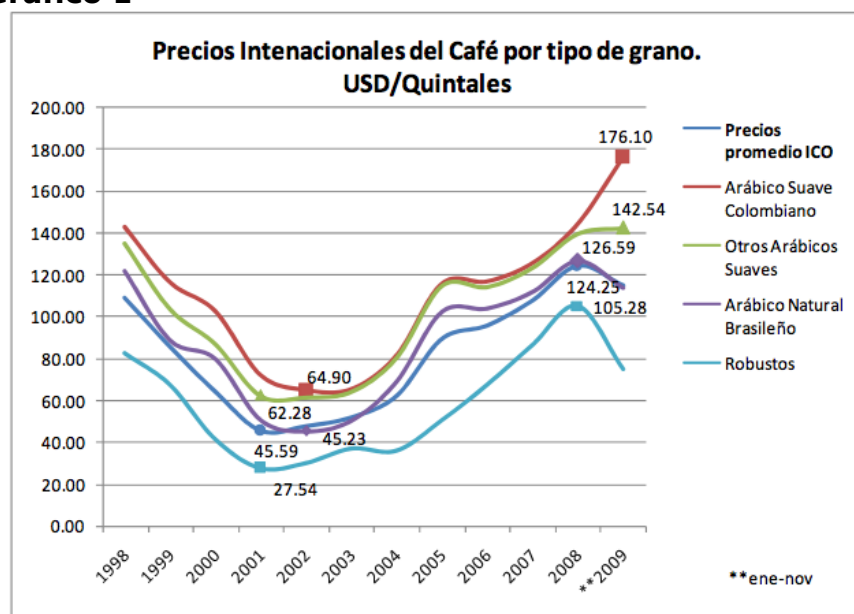
Loja tiene una producción antigua de café. Para el momento del Censo Agropecuario del año 2000, tenía 29.500 hectáreas sembradas, de las cuales casi 10.000 se ubicaban en el cantón Puyango (capital, Alamor). Para el año 2008, los datos disponibles estimaban la superficie de café de Loja en 18.220 hectáreas y una participación de alrededor del 10% de la producción y superficie del cultivo en el país (INEC, Encuesta de producción 2008). Es decir, se produjo una notable caída tanto de la superficie sembrada como de la producción. Esto significa que la dinámica de mejora en las zonas cafetaleras es muy reciente y debe remontar una tendencia inversa de abandono del cultivo en años anteriores ¿Por qué ocurrió?⁵

Este cultivo sufrió duramente la crisis mundial del café de los años 1999-2002. Los precios internacionales y locales cayeron estrepitosamente entre 2001 y 2004 para luego recuperarse (Gráfico 1). Este período coincidió con el momento de mayor éxodo de ecuatorianos hacia el extranjero: los lojanos y en particular aquellos de las zonas cafetaleras, tomaron el camino del exilio y abandonaron los cafetales, algunas veces en favor del ganado, otras veces, del monte. Solo unos pocos persistieron, incluso en las zonas de mayor aptitud ecológica para el cultivo del “café de altura”.

⁵ La información cualitativa recogida para esta investigación sobre la zona cafetalera de Espíndola y Quilanga sugiere que no solo se abandonaron las peores tierras para el cultivo del café, sino que se descuidaron cafetales ubicados en las mejores zonas, las del “café de altura”, altamente valorado por el mercado.



Gráfico 1



Fuente: International Coffee Organization ICO

Elaboración: CICO-CORPEI

Tomado de ETG (2009)

Algunos observadores concuerdan en que la reciente crisis es expresión de un cambio cualitativo sustancial en el mercado cafetalero a nivel global que implica una modificación de algunos de los patrones históricos de comportamiento de los precios. En efecto, luego de la crisis vivida al inicio del presente siglo, cuando el mercado de café se comportaba como el de cualquier otra *commodity*⁶, basada en la producción de gran escala y por tanto privilegiando la cantidad y el precio, el café pasó a cotizarse como un producto de "nicho". Es decir, como una "especialidad" cuyo precio depende de la calidad, el sabor, el aroma, su carácter orgánico y una serie de factores ligadas a un consumo diferenciado. La sobreoferta provocada por la sobreproducción de Brasil y Vietnam en el cambio de siglo, afectó sobre todo al café robusta y no tanto a los cafés naturales. De esta manera, los cafés certificados y orgánicos empiezan a tener tasas de crecimiento mayores que el café convencional. Así, el mercado actual del café se parece más al del vino que al de la soya (CEPAL 2002: 5-9 y 28 - 30; Pérezgrovas y Celis Callejas 2002: 5-8; Daviron y Ponte 2005).

En síntesis, la provincia tenía una producción local importante previa a la crisis, con el desplome de precios cayó notablemente su producción y la superficie cultivada, para luego, cuando la demanda internacional y sus precios volvieron a crecer, experimentar un renacer de territorios cafetaleros duramente golpeados por los vaivenes del mercado. En pocos años, la tortilla se está virando: de hecho los precios que actualmente se pagan

⁶ Primero con un mercado regulado por acuerdos entre gobiernos y luego, desde fines de los años 80', con la ruptura de los convenios de la OIC, cada vez más por empresas transnacionales.



al productor en Ecuador figuran entre los más altos del mundo a decir de la consultora internacional ETG (2009), basada en la información de ICO. Pero esta *no fue una espera pasiva* frente a los precios del mercado, sino una apuesta de búsqueda activa de apertura de nuevos mercados orgánicos, emprendido por actores locales en alianza con ONG.

Las condiciones locales del renacimiento

Lo importante para la comprensión de la dinámica territorial no es tanto el proceso de aumento de la demanda y los precios del café, sino cómo los habitantes locales de Loja respondieron y en gran medida “crearon” esta nueva oportunidad vinculada al reflote de los precios. Aunque como dijimos, el café se cultiva en el occidente seco de Loja en un “cinturón” de altura relativamente más húmedo, con muy buenas condiciones naturales para la producción, nos concentramos exclusivamente en la sub-región que gira alrededor de la ciudad de Cariamanga, que no solo tiene algunos de los mejores lugares para este cultivo, sino que, según las estadísticas analizadas antes, parece tener parroquias con una mejor combinación de resultados económicos. ¿Qué pasó allí?

Las regiones cafetaleras de Espíndola y Quilanga, al sureste, de Gonzanamá, zona mixta ganadera y cafetalera al noreste, y Sozoranga y Calvas, al oeste (ver Mapa 3 y 4, y datos poblacionales en el anexo estadístico), conocieron durante toda la década de los 90’ un intenso trabajo de promoción a cargo de ONG y de la cooperación internacional especialmente preocupadas por la conservación de la naturaleza y de los bosques secos del sur del Ecuador. La iniciativa más importante y extendida fue la del proyecto Desarrollo Forestal Campesino, DFC, apoyado por la FAO y financiada por el gobierno de los Países Bajos. Este proyecto buscaba promover la instalación y manejo de sistemas agroforestales. Lo más decisivo y duradero de este proyecto no fue propiamente un cambio en los patrones productivos en la zona, sino el hecho de que basara su intervención en la capacitación de “promotores forestales” locales. Estos promotores provenían, a su vez, de experiencias organizativas previas y muy particularmente de organizaciones comunitarias de base que anclaban sus raíces en dos pilares: las comunas campesinas tradicionales lojanas y el trabajo de promoción organizativa de la iglesia católica, que había sido decisivo durante los procesos de lucha por la reforma agraria entre 1960 y 1970. Esta combinación brindó a la iniciativa de la cooperación internacional una de las claves de su éxito local: el proceso de organización campesina es antiguo y sus objetivos no se limitan al café⁷. La lucha por la reforma agraria en la zona fue particularmente importante. La región de Espíndola se caracterizó por la presencia de once haciendas de entre 800 y 4.200 hectáreas, propiedad de reconocidas familias oligárquicas asentadas en la ciudad de Loja (ver una reseña más detallada en Pastre y Waroquiers 2003: 11-7). La estructura agraria nacida de este colapso está marcada por

⁷ Particularmente importante para esta historia fue la entrevista a E.A. (Espíndola, 2 de abril de 2010)



la presencia simultánea de comunas tradicionales y pequeños productores independientes en Espíndola, pequeños y medianos propietarios con propiedades de mayor tamaño y de mejores suelos en Quilanga, y propietarios más grandes dedicados al café y la ganadería en Gonzanamá.

La organización local clave en la zona fue la UCOCPE (Unión Cantonal de Organizaciones Campesinas y Populares de Espíndola), filial municipal de la organización campesina provincial FUPOCPS⁸. Entre ella y los técnicos del DFC se diseñó a mediados de 1996 un proyecto de tres años y 300.000 US\$ para el apoyo a los cafetaleros que se presentó a un Fondo de Contravalor Ecuatoriano-Canadiense (FECD), creado por el canje de deuda externa. Este Fondo apoyaba paralelamente a varias organizaciones cafetaleras en Loja con la intermediación de varias ONG. Así, en Puyango sostenía proyectos de cafetaleros apoyados por VECO, ONG belga; mientras en Palanda, lo hacía a través de la ONG lojana FACES. El diseño y ejecución del proyecto de café en Espíndola finalmente dejó de lado a la UCOCPE y entregó la administración a la ONG lojana Fundatierra⁹, que por su parte, decidió extenderlo hacia Quilanga, donde tenía algún trabajo y experiencia propios. Puede interpretarse el desenlace de este episodio inicial como la consolidación de una alianza entre organizaciones campesinas y técnicos de ONG, donde la decisiva hegemonía la mantienen los segundos. El tema no dejará de causar roces y diferencias de enfoque aunque la alianza *de facto* se mantiene¹⁰.

El trabajo unificado de VECO, FACES y Fundatierra, así como de las organizaciones que ellos promovieron (PROCAP, APECAP y PROCAFEQ respectivamente en Puyango, Palanda y Espíndola-Quilanga), fue la columna vertebral de la organización regional FAPECAFES. Actualmente esta tiene alrededor de 1.800 socios, y exporta más de 1.700.000 dólares y 9.000 quintales de café¹¹.

⁸ Que a su vez es filial de la organización campesina nacional FENOCIN (Federación Nacional de Organizaciones Campesinas, Indígenas y Negras del Ecuador), una de las más grandes y antiguas organizaciones campesinas del país. Originalmente ligada a sectores demócrata cristianos, la entonces FENOC fue conquistada por militantes socialistas de 1975.

⁹ Aunque muchos miembros de la UCOCPE participaron y todavía participan del proyecto de apoyo cafetalero, la organización no forma parte de la administración ni de la dirección del proyecto.

¹⁰ En términos muy gruesos y esquemáticos podemos sintetizar la diferencia de enfoque diciendo que la UCOCPE y la FUPOCPS enfatizan la propuesta agroecológica de diversificación productiva, mientras que FAPECAFES y PROCAFEQ enfatizan la especialización cafetalera. Adicionalmente, la organización campesina conserva un perfil más reivindicativo y político mientras que la organización cafetalera acentuó su perfil empresarial. Aunque estos énfasis no son necesariamente excluyentes, su sinergia depende de la forma en que se manejen las discrepancias y de quién conserve la decisión básica sobre las orientaciones del proceso organizativo.

¹¹ La exportación de café está fuertemente concentrada en Ecuador. La empresa Cafe C.A., que no actúa en Loja, exportó 85 de los 125 millones de dólares vendidos por el país en 2008, según la Asociación Nacional de Exportadores de Café, ANECAFE (citado en ETG 2009).



Cuadro 2. Evolución de las exportaciones de FAPECAFES y precios pagados

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Quintales de 100 lbs	11.707	10.081	12.575	9.743	9.737	9.142	62.987
En miles de US\$	1.271	1.287	1.631	1.480	1.793	1.764	9.227
Precio al productor café convencional (US\$ por qq)	62	97	82	90	134	120	
Precio al productor café Fair trade (US\$ / qq)	102	103	103	111	130	130	
Precio al productor café Orgánico (US\$ / qq)	67	95	98,7	130	155	163	
Precio al productor café Orgánico FT (US\$ / qq)	115	117	117	130	155	163	

Fuente: FAPECAFES (2010)

La nueva coalición cafetalera (cooperación, cafetaleros, organizaciones campesinas locales, técnicos lojanos de ONG y compradores orgánicos europeos) empezó a operar en el peor escenario: los precios internacionales del café caían en picada, se producía un éxodo de dirigentes que migraban a España y se abandonaban los cafetales para poner en su lugar potreros para ganado. Sin embargo, ese mismo contexto brindó a la prédica sobre el cambio tecnológico, sobre la búsqueda de alternativas frente a los intermediarios locales y sobre la posibilidad de mejores precios del mercado internacional orgánico, una oportunidad de ser escuchada. Lo esencial a retener, es que no se trató de una *respuesta pasiva de actores locales ante las condiciones de los precios internacionales, sino una activa búsqueda de nuevos mercados.*

Uno de los pasos más importantes de este proceso de consolidación de la coalición cafetalera alternativa en la zona de Cariamanga, es la captación de una parte de las remesas de los migrantes internacionales para el proceso productivo del café. Aunque la mayor parte de los estudios disponibles no han visto esta relación, esto ocurre porque sus observaciones se basan en entrevistas o encuestas a los receptores de las remesas. El camino que liga a ambos procesos es indirecto. La historia de esta confluencia empezó con el surgimiento de las redes de economía solidaria, de cajas de ahorro rural y de cooperativas de ahorro y crédito locales. La provincia de Loja y la zona cafetalera bajo estudio, tienen una tradición relativamente antigua de cooperativas tradicionales ubicadas en los centros urbanos y especializadas en promover el crédito comercial y de consumo (por ejemplo, M.L.O. Cariamanga, 5 de abril de 2010). Sin embargo, desde mediados de la primera década del siglo XXI, surgieron también algunas cajas de ahorro alternativas ligadas a organizaciones de productores y a la Red de Entidades Financieras Equitativas del Sur del Ecuador (REFSE), promovidas y apoyadas técnicamente por una



ONG ecuatoriana ligada a la iglesia católica, el FEPP¹². Varios observadores y dirigentes locales llamaron la atención sobre el hecho de que las cajas de ahorro situadas en áreas cafetaleras lograron crecer y consolidarse, mientras que otras ubicadas en zonas deprimidas, decayeron (por ejemplo, E.A, Espíndola, 2 de abril de 2010). Por supuesto, a esto se suma la necesidad de una buena administración local.

Esta confluencia informal estaba por convertirse, al momento en que hacíamos nuestro trabajo de campo, en una coalición plenamente formal. PROCAFEQ estaba a punto de concertar con tres cooperativas de la zona, Quilanga, San José y Gonzanamá un acuerdo para la provisión de crédito a los caficultores. De esta manera, al menos 120.000 dólares del ahorro local se destinará anualmente a financiar los préstamos y adelantos que PROCAFEQ debe hacer como capital de operaciones del sistema de comercialización asociativo. De esta manera, los propios habitantes de la localidad financiarían el 25% del capital actual de operación de la organización más grande de comercialización asociativa de la zona (F.A. Amaluza, 2 de abril de 2010, D.C., Quilanga, 13 de abril de 2010).

Los créditos para consumo o para gastos extraordinarios de emergencia entregados por las cooperativas locales y manejados principalmente por las mujeres, incluso si no están directamente ligados a la producción, tienen el efecto de debilitar las bases del poder de los intermediarios y comerciantes de Cariamanga, cuyos créditos a lo largo de las épocas de penuria son fundamentales para la reproducción de las familias (un ejemplo de testimonio al respecto es el de S.C., El Airo, 2 de junio de 2010). Como los hogares, y especialmente las mujeres, tienen otras opciones de acceso rápido al crédito cerca de su casa y sin complicadas garantías salvo el conocimiento y la vecindad, se debilita el poder de los comerciantes.

Conviene destacar una consecuencia espacial del proceso de surgimiento de esta nueva coalición alternativa. Esta región cafetalera de altura ha estado organizada tradicionalmente alrededor de la ciudad de Cariamanga, donde se encuentran las principales entidades financieras y el grueso de los comerciantes de granos y café. Aunque el peso de la nueva coalición todavía no es dominante en el territorio respecto a la comercialización del café (ver sección siguiente), *la tendencia es a eludir* la relación con Cariamanga, sede del grupo dominante de la coalición tradicional. En su lugar, PROCAFEQ y FAPECAFES han privilegiado la relación con Catamayo (La Toma), donde se instaló el centro donde se acopia, procesa e industrializa el café previo a la exportación¹³. Allí se concentra todo el café de la red de comercialización de la región sur del Ecuador. La ciudad de Catamayo no solo está en una ubicación física estratégica para la confluencia de productos entre la sierra y la costa sur, sino que tiene un importante

¹² En muy raras ocasiones el apoyo del FEPP consiste en brindar un fondo semilla para la constitución de las cajas. Básicamente apoya con la capacitación inicial de los administradores, la asesoría jurídicas y, luego, cuando la caja o la cooperativa se instala, la cooperativa del FEPP, CODESARROLLO, opera como intermediaria o como garante para brindar servicios como captación de remesas en España, pago de remuneraciones del sector público o pago del bono de desarrollo humano (transferencias no condicionadas a los más pobres) (Entrevista a P.G., El Airo, 7 de abril de 2010).

¹³ Una pequeña parte también se vende en el mercado local bajo el sello del “Café Victoria”.



ingenio azucarero, tiene las instalaciones del aeropuerto de Loja y se ha convertido en una feria agrícola de importancia regional (cfr. Vélez Burneo 2009).

Consolidación de la coalición alternativa

Corresponde ahora examinar críticamente los *problemas* que esta nueva coalición está enfrentando. La principal manifestación de sus dificultades es que la curva de asociados y de producción acopiada crece muy lentamente, y los datos del último año señalan que incluso estaríamos en una coyuntura en que decrece (Cuadro 3).

Cuadro 3. Acopio aproximado de café de los socios de PROCAFEQ, 2008 - 2009

2008			
Cantón	Volumen (qq)	Socios	Promedio (qq por socio)
Calvas	53,0	9	5,9
Espíndola	480,1	68	7,1
Gonzanamá	117,6	12	9,8
Quilanga	1665,3	120	13,9
Sozoranga	2,4	1	2,4
Total general	2318,3	210,0	11,0
2009			
Cantón	Volumen (qq)	Socios	Promedio (qq por socio)
Calvas	63,4	3	21,1
Espíndola	407,8	54	7,6
Gonzanamá	111,3	11	10,1
Quilanga	1446,1	98	14,8
Sozoranga	7,0	1	7,0
Total general	2035,6	167	12,2

Fuente: Registros de PROCAFEQ

Según encuesta de comercialización de café que realizamos sobre la cosecha de 2009, el 41,3% de los hogares entrevistados lava café, es decir, ha ingresado en la nueva modalidad tecnológica. Otro criterio diferente para medir la participación en la nueva coalición podría ser la participación en organizaciones de productores que buscan vender asociativamente: el 28% de los entrevistados pertenece a PROCAFEQ, el 3,1% a El Colmenar (en la parroquia San Antonio de las Aradas) y el 7,6% a APROCAIRO (de la parroquia El Airo). En una palabra, según dos criterios distintos, pero coincidentes, alrededor del 40% de las familias cafetaleras de la zona ha ingresado a la nueva



coalición. Esto significa que, luego de siete años, *la nueva coalición no logra hacerse plenamente dominante en el territorio*¹⁴. ¿Cómo explicar esta dificultad?

La encuesta de comercialización de café nos ofrece luces sobre este tema. Calculado por hectárea, los productores que lavan el café obtienen 37% más ingresos que los que no lavan. Aproximadamente la mitad de ese ingreso adicional puede atribuirse al aumento de productividad de café por hectárea y la otra mitad a la mejora de precios. Existe una ventaja que muy probablemente está asociada al aumento de la superficie cosechada y a las mejoras técnicas: los que ingresan a la modalidad, están motivados para aumentar la superficie de café sembrada en sus fincas y mejorar las técnicas de cultivo.

Cuadro 4. Datos comparativos entre productores de café que lavan y no lavan

	Productores incluidos en la nueva modalidad (lavan café)	Productores no incluidos en la modalidad (no lavan café)	Diferencia
% Productores	41,3 %	58,7 %	
Ingreso bruto por hectárea (promedio)	863,7 US\$	627 US\$	37%
Promedio de hectáreas cosechadas de café	2,00 has	1,13 has	77%
Productividad promedio por hectárea (total)	9,41	7,99	17,8%
Precio por quintal (2009) (testimonios en la zona)	160	110	45,4%

Fuente: Encuesta de Comercialización de Café (ECC), cosecha 2009

Estos datos difieren de la información proveniente de PROCAFEQ, pero es claro que en cualquiera de los dos cálculos, el grado de *crecimiento de los ingresos monetarios* que ha proporcionado el café son menores a los del maíz. A su vez, los bajos ingresos adicionales conseguidos ayudan a explicar por qué la nueva coalición avanza lentamente. Claramente, existe una baja productividad por hectárea en toda la zona. Esto es una parte de la explicación de las razones por las cuales no se ha producido un crecimiento económico mayor.

Para explicar la dificultad del ingreso a la nueva coalición, hay que considerar que esta exige un cambio tecnológico importante. El *café lavado* supone un trabajo adicional de "beneficio": hay que despulparlo, luego quitarle el mucílago por un procedimiento que implica usar mucha agua, luego secarlo y seleccionarlo, para finalmente almacenarlo de manera que no reciba humedad, basura o malos olores. Aunque el beneficio no supone

¹⁴ Consideremos que en el caso del maíz, el 100% de los productores entró a la nueva modalidad tecnológica en el transcurso de tres o cuatro años (ver sección siguiente).



una gran cantidad de trabajo adicional, sí requiere una organización muy coordinada. Según los técnicos de PROCAFEQ, las tareas de beneficio de 50 quintales requieren 5 jornales por cosecha y otros 5 de transporte al centro de beneficio. Sobre todo, exige coordinar los tiempos de la cosecha para hacer el despulpado el mismo día del desmatado y tener confianza en los trabajadores para la realización del procedimiento de selección de las pepas de café durante el secado. La certificación orgánica exige trabajos adicionales como la producción de abonos y su traslado a las fincas, un cuidado especial de la sombra y su variedad, y, en general más tiempo de cuidado en la finca.

Sin embargo, el mayor desafío de organización, supervisión y gasto consiste en la organización de la cosecha. Según las estimaciones de los técnicos de PROCAFEQ, el café "tecnificado" requiere 160 jornales por hectárea. Como esto se basa en un cálculo de 50 quintales, algo que ningún productor ha logrado en la zona, es previsible que en realidad para una cosecha relativamente alta (de 25 o 30 quintales por hectárea) se requieran alrededor de 100 jornales como máximo. Recordemos que el sistema tradicional requiere solamente 40 para un rendimiento estimado de 10 quintales. La razón es que el lavado exige la selección de las pepas de café en la mata durante la cosecha, el llamado "pepiteo", mientras que en el sistema convencional el dueño del café puede recoger toda la producción de la rama de cada planta en un solo viaje. El incremento notable de trabajadores implica también mayores esfuerzos de coordinación y entrenamiento de la mano de obra: hay que asegurarse de que los trabajadores reconocen las pepas, que no llenan el costal con producto inadecuado con el solo fin de aumentar el peso (cobran a destajo), que escogen adecuadamente la planta en el momento justo de la cosecha, etc. En una palabra, deben tener personal de *confianza* para hacer una supervisión rigurosa, deben tener *trabajadores de confianza* o deben pagarle más a los trabajadores o una combinación de las tres opciones. Para cualquiera de las tres, la participación de las mujeres, especialmente en las tareas cercanas al hogar o ligadas a la contratación de mano de obra conocida (vecinos o familiares), es de importancia crucial.

Además, la rentabilidad del café orgánico se ve limitada para el propietario debido a la cantidad de trabajadores a contratar: el 60% del costo de producción se invierte en mano de obra (en realidad, prácticamente todo el gasto monetario consiste precisamente en el pago de jornales). La productividad requerida para cubrir tales costos es muy alta y difícil de conseguir, lo que hace que los efectos del crecimiento económico se *distribuyan* más entre muchos actores pero al mismo tiempo queden menos ganancias para los propietarios. Esta es una de las razones básicas por las cuales la dinámica económica centrada en el café es relativamente más redistributiva que la del maíz. En efecto, debido a su gran requerimiento de mano de obra, los principales gastos se quedan en la zona en manos de jornaleros locales, muchas veces parientes, amigos o vecinos (aunque a veces son extraños de otros municipios o incluso del Perú).



Por último, la participación en una organización para la intermediación comercial exige más involucramiento de cada agricultor, invertir más en costos de viaje, en reuniones, gestiones y debates. Ocuparse de la organización es un costo, no solo un beneficio. Además, para algunos hay un exceso de costos técnicos derivados del excesivo peso de las ONG y los técnicos, frente al de la organización misma de agricultores.

En síntesis, el aumento de los precios internacionales del café a partir de 2003, fue el punto de partida de una dinámica económica potencialmente más favorable a los campesinos lojanos. Un *factor de patrimonio ambiental* disponible es vital para aprovechar la oportunidad: favorece solo a aquellos campesinos ubicados en las zonas aptas para el café de altura, es decir, solo zonas más húmedas y altas de la zona occidental de la provincia. El *factor social* inmediatamente decisivo para potenciar los beneficios y hacerlos más redistributivos es la formación de una coalición nueva de actores territoriales (caficultores, ONG, organizaciones campesinas, compradores de café orgánico en Europa y cooperativas de ahorro y crédito rural) que establecen y activamente construyen un vínculo *directo* con el mercado internacional del café orgánico. Esta coalición hubiera sido imposible sin la acumulación de capital social producto del trabajo organizativo previo de organizaciones campesinas en lucha por la tierra, la iglesia católica comprometida y un conjunto de programas desarrollistas y ambientalistas sostenidos por la cooperación internacional.

El nuevo mercado orgánico obliga a cambios tecnológicos en la producción y beneficio del café que exigen un uso mucho más intensivo de mano de obra, lo que reduce la rentabilidad para los propietarios pero implica una mayor distribución local de los beneficios económicos por la vía del pago de jornales. Adicionalmente, la dinámica tiene el potencial de vincularse con programas de protección ambiental en la zona, como la creación de áreas protegidas en las partes altas de la cordillera (como el Parque Nacional Colambo-Yacuri, creado en 2008) porque está basado en el uso de tecnologías ambientalmente más sanas y promueve el uso de la diversidad agrícola y forestal al requerir la combinación de cultivos y sombra para el café. La dinámica territorial de la zona cafetalera es dependiente del exterior, por el mercado del café y sus modos incontrolables de fijar los precios, pero la coalición social formada a su alrededor ha *acrecentado el poder y control local* sobre las redes de intermediación y también sobre los insumos productivos requeridos para el cultivo (uso de mano de obra local, de abonos orgánicos locales, de energía y cultivos variados adaptados a la zona). Finalmente, la dinámica promueve una mayor autonomía y equidad de género en el territorio al ofrecer oportunidades de trabajo remunerado local, al acrecentar las responsabilidades de las mujeres cafetaleras en la supervisión y la gestión de la mano de obra, y al acrecentar su protagonismo en el proceso mediante su participación decisiva en las cajas de ahorro y las cooperativas de ahorro y crédito local.

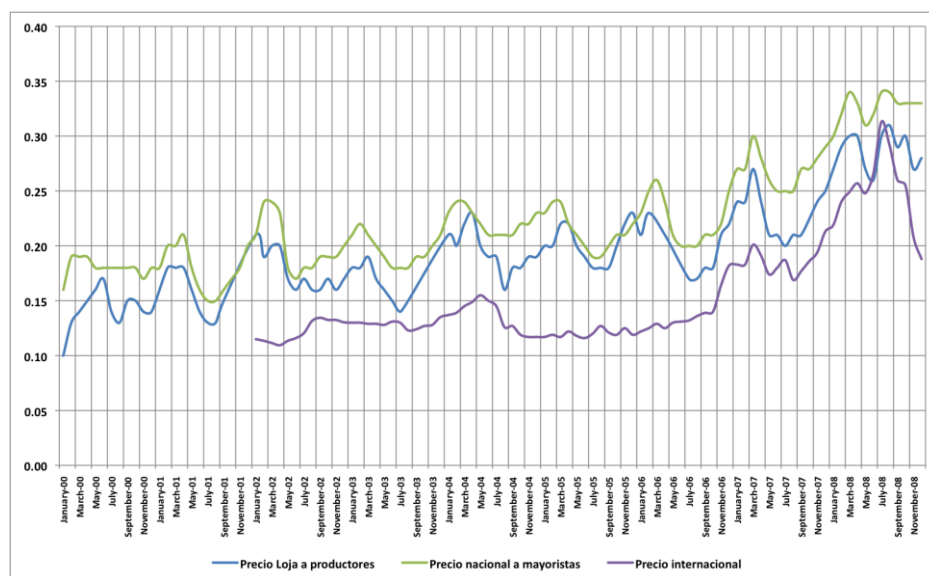


3.2. El maíz

El motor inicial

El maíz amarillo es un cultivo importante para la industria de alimentos. El 94% del maíz amarillo nacional es acopiado por la industria de alimentos balanceados, para quienes representa el 68% de la materia prima. A su vez, el 74% de los alimentos balanceados se usa para la producción industrial de carne de pollo y huevos, el 13% para camarones y peces, el 9% para cerdos, y el 4% restante para bovinos y otros animales (AFABA, www.afaba.com.ec). El motor inicial de la dinámica territorial que analizamos es el crecimiento en el Ecuador de la industria de carne, que se expandió a partir de los años 70' (como consecuencia de la expansión del Estado, la urbanización y una débil industrialización) pero que conoce un verdadero *boom* desde el año 2001, con la recuperación económica experimentada luego de la crisis de fin de siglo. En menos de una década, la producción nacional de pollos y huevos se ha duplicado. Para que esta expansión del consumo de carne y de la demanda de maíz para alimentos balanceados haya desencadenado un aumento de la producción *nacional* del grano, hay un contexto de política pública particularmente decisivo: la existencia de protecciones comerciales a la producción ecuatoriana. En efecto, sin la prohibición de importaciones, el aumento de la demanda habría aumentado las compras al extranjero. El siguiente gráfico muestra la diferencia de los precios nacionales e internacionales.

Gráfico 3. Precios mayoristas e internacionales, en kg (2000-2008)



Fuente: MAG 2009.



Para los fines que nos interesan aquí, el resultado fue que la producción nacional y lojana de maíz duro y sus rendimientos por hectárea, aumentaron sustancialmente. Aunque no nos corresponde hacer un análisis detallado de las tendencias nacionales, la información disponible sugiere que el aumento de producción durante la última década responde mucho más a un aumento de la productividad que de la superficie cosechada (que disminuyó en el país) (Campana 2009: 115-6). Es decir, al parecer asistimos a una tendencia en la cual van quedando los productores con mayor renta diferencial, es decir, los de mejores suelos, mejores condiciones climáticas, escala apropiada o acceso a capital. Esto es particularmente importante para Pindal y la zona seca de Loja, porque el clima seco en el sub-territorio reduce los costos y el tiempo de secado del maíz, lo que ofrece a la producción local una ventaja comparativa (o renta diferencial) decisiva. Así, su participación pasa del 9% en 1999, al 12% en 2009. Dentro de la provincia de Loja, una gran parte de la producción de maíz amarillo recae sobre los cantones Puyango, Celica y Pindal, siendo este último el cantón que aporta mayoritariamente a la cosecha anual provincial¹⁵. En el cantón de Pindal, la PEA agropecuaria es de 2.695 personas (Municipio de Pindal 2010). Según una estimación del SNV había 2.000 maiceros en el cantón en el año 2006 (SNV 2006: 25). En cuanto a la producción anual del cantón Pindal, las estimaciones de los informantes calificados fluctúan entre 800.000 y 1'100.000 qq para el año 2009. La encuesta del MAGAP del 2009 y nuestra propia encuesta sobre la comercialización, confirman los cálculos más conservadores: entre 700 y 900.000 quintales. En cuanto a la superficie sembrada, las estimaciones varían entre 9.000 hectáreas (MAGAP) y 12.000 hectáreas (nuestra encuesta y las estimaciones de NCI basadas en fotografía aérea).

El contexto local: Pindal

La estructura social de Pindal antes de la expansión del maíz explica cómo interactuaron las condiciones locales y el estímulo de la demanda nacional. La diferencia entre Pindal y otras regiones de Loja era marcada antes de la llegada del maíz:

En Pindal hubo campesinos que trabajaban su propia tierra y tenían más que suficiente comida. Mi padre tenía una finca por Pueblo Nuevo, más allá a la derecha. Nunca faltaba comida, había de todo en mi infancia. En Espíndola, en cambio, había una grandísima pobreza, había grandes haciendas de los Eguiguren, de los Valdivieso. Mi padre, en cambio, era comunero de la Comuna de Milagros que abarcaba un territorio muy grande. (W. S., Alamor, 14 de mayo de 2010).

Datos actuales sobre la estructura de la tenencia del Censo Agropecuario del año 2000 confirman que subsiste una mayor equidad de distribución de la tierra en Pindal por comparación con el resto de la provincia (con un coeficiente de Gini de 0,56). La auto-

¹⁵ Según la encuesta del MAGAP, para la cosecha de 2009 Pindal produjo el 46% del total de maíz de la provincia de Loja y con el 34% de la superficie sembrada, es decir, tiene una productividad promedio mayor que el resto de la provincia.



subsistencia alimentaria exigía una producción agrícola diversificada que incluía maíz criollo, sarandaja, fréjol, yuca, guineo y café, así como la crianza de animales menores como cabras, borregos, gallinas y pavos (Entrevista a C. G., Las Peñas, 10 de mayo de 2010). Esta agricultura era autosustentable en el sentido de que no dependía fuertemente de flujos energéticos externos con algunas pocas excepciones como la urea, el nitrógeno artificial en base a petróleo, y unos pocos herbicidas como la Atrazina que eran aplicados desde los años 80' (M. G., ex-empleado de Agripac, Quito, 10 de agosto de 2010).

Un evento natural, la sequía que entre 1967 y 1968 azotó la provincia de Loja, hizo imposible mantener el equilibrio entre la economía campesina de auto-subsistencia y el intercambio mercantil en los centros regionales. Se produjo entonces un movimiento migratorio masivo –pero estacional– de varones hacia la costa, principalmente a la provincia de El Oro, donde los campesinos pindaleños encontraron trabajo como jornaleros en la agroindustria bananera que se expandió a partir de la década de 1960, ligada estrechamente a los mercados de exportación. Se produjo entonces una mercantilización importante del consumo local, lo que cambió el papel del centro poblado. La migración marcó la ruptura del aislamiento de la zona (Martínez 2002: s/p), reforzó la tendencia al incremento de la ganadería (menos exigente en mano de obra), a un cierto proceso de reconcentración de la tierra y al debilitamiento de la Comuna de Milagros.

En esa estructura agraria llegan entonces los agentes de las empresas agro-industriales necesitados de maíz. El resultado de la interacción es que el *sujeto* de la producción del grano estará constituido fundamentalmente por los pequeños y medianos agricultores que ya antes lo producían en otras condiciones tecnológicas, pero el *lugar* de la expansión productiva será triple. Primero, las fincas ganaderas medianas y grandes puestas a disposición mediante el arriendo de la tierra en efectivo y con la condición de dejar el rastrojo para la alimentación de los animales. Segundo, las fincas cafetaleras de la parte alta del cerro de Milagros, donde se tumbaron los cafetales en favor de la producción maicera. Finalmente, las pequeñas y medianas propiedades agrícolas, donde se sustituyó el maíz tradicional y los cultivos de subsistencia por el nuevo maíz híbrido.

¿Nuevas coaliciones?

Nuevos actores, en su mayoría externos a la economía territorial, promocionaron un paquete tecnológico que consistía en semillas híbridas e insumos químicos. Fabricantes y vendedores de agroquímicos, bancos y cooperativas de ahorro y crédito facilitaron, a partir del año 2002, el acceso de los maiceros a estos paquetes tecnológicos. Además, la mayor demanda por el grano, así como la sensible mejora de la red vial cantonal



atrajeron cada vez más comerciantes extra regionales que disputaron el poder de los comerciantes locales.

El primer actor en distribuir estos paquetes tecnológicos, conjuntamente con la capacitación necesaria, fue la empresa *Agripac*, que en 1996 colocó exitosamente las semillas Brasilia y Pacific en el mercado local. Esto aumentó el rendimiento de manera considerable (M. G., ex-empleado de Agripac, Quito, 10 de agosto de 2010). De hecho, a finales de los años 90', los maiceros pioneros podían cosechar alrededor de 100 qq/ha, o sea, más del doble de lo que producían antes (SNV 2006: 21). Es muy probable que gracias a estos primeros logros, la superficie de maíz se extendiera aún más, lo cual, a su vez, atrajo más actores externos en búsqueda de aumentar la producción de maíz amarillo en Pindal. A partir del año 2002, se constituye una coalición tripartita entre el Banco de Loja, PRONACA y actores locales, los autodenominados "desarrollistas" que disponen no solamente del acceso a los paquetes tecnológicos sino que también ponen a disposición de los campesinos la financiación en la forma de créditos.

Sabía que PRONACA compra maíz y que la zona [Pindal, Celica, Puyango] vende. Un primo mío que trabaja en PRONACA me puso en contacto con el ingeniero J. V. [actual gerente de compras agrícolas de PRONACA] [...]. Si bien AGRIPAC llegó antes, muchos no compraban por falta de dinero. Ahí recurrimos al Banco de Loja. Yo tengo una gran amistad con el gerente y con el dueño. PRONACA les explicó que el negocio sí rinde y que ya tenían acuerdos similares en otras zonas. Si antes pagaban el 10% [de interés mensual], ¿cómo no iban a pagar el 1,5% mensual [18% anual] [...]. Yo era gerente antes de LojaGas, por eso hice muchos contactos allá. Mientras fui diputado, yo siempre mantuve de Jefe Político a D. V. D. es el corazón del programa. El abre las libretas a los agricultores, anota los bienes que tienen, ya que si bien son cositas chiquitas, eso les da sentido de responsabilidad al ver que está comprometido su hogar, etc. El hace el trabajo minucioso (R. D., Quito, 16 de julio de 2010).

En síntesis, la característica central de la promoción de este vínculo de la zona de Pindal con el dinámico mercado del maíz amarillo, es que la *iniciativa proviene de fuera* del territorio. Esto ocurrió no solo por el poder de los grupos ligados a las empresas sino también por la debilidad organizativa local. A diferencia de Espíndola, en Pindal no hubo organizaciones campesinas con reivindicaciones políticas y agendas amplias como la UCOCPE. Recordemos que no hubo haciendas contra las que luchar en el período anterior ni para el acceso a la tierra ni para la reivindicación ante el Estado. Faltaba un "sustrato político" que contribuyera a consolidar una voluntad de largo plazo en la organización, que ahora se limita entonces, *exclusivamente*, al interés en la comercialización (W. S., Alamor, 14 de mayo de 2010; P. V., Gerente del CNC, Pindal, 8 de septiembre de 2010).

El resultado es que las experiencias organizativas locales ligadas a la comercialización surgieron *como respuesta* a la nueva dinámica del maíz híbrido, buscando insertarse de mejor manera en ella y crear canales propios de comercialización. Más recientemente,



buscan también *alternativas* a la dinámica dominante y acceden, a partir de 2009, mediante un dirigente campesino a la alcaldía de Pindal. Actualmente en el cantón Pindal la más importante organización maicera es la Corporación de Productores Agropecuarios de Pindal (CORPAP) cuyos inicios están en el proyecto "Desarrollo Integral", financiado por el Fondo Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo (FECD), que inició su labor en el año 2003. En el año 2006, la CORPAP ya representaba a 27 asociaciones (actualmente unas 30), que a su vez agrupan a 650 socios. A la estructura central se sumó, a raíz de un convenio de comercialización entre la CORPAP y la Asociación *de Avicultores* de El Oro en el año 2007, el Centro de Negocios Campesino (CNC) como brazo de comercialización de la CORPAP, creado con el apoyo del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP). La idea era fortalecer o profesionalizar la comercialización del maíz (K. V., 3 de septiembre de 2010). Otro objetivo del CNC es comprar los insumos agroquímicos en volumen. De esta manera, la organización se inserta en la dinámica creada por otros actores.

Estructuras de intermediación

Corresponde ahora analizar en detalle los cambios en la estructura de la comercialización del maíz, una vez que los nuevos actores y la nueva dinámica se puso en marcha. En esencia la comercialización tradicional se transformó en una estructura más abierta y menos concentrada con mayores niveles de competencia entre compradores, lo que al aumentar su poder de negociación, potencialmente favorece a los hogares campesinos. Hasta 2002 la comercialización era controlada casi en su totalidad por los comerciantes locales de Pindal y Alamor que usufructuaron de su poder mercantil para pagar precios bajos, de entre cuatro y cinco dólares por quintal (SNV 2006: 20). El aumento de la demanda y del precio del maíz amarillo atrajo nuevos comerciantes por un lado, y por el otro, motivó a los acopiadores industriales y artesanales a abrir canales de distribución directos.

De esta manera, el oligopsonio de los comerciantes locales empezó a resquebrajarse debido a *dos nuevos canales de venta* para los maiceros. El primero es el manejo por los comerciantes o transportistas empleados que proveen a los fabricantes de alimentos balanceados y a la industria cárnica de diferentes ciudades del país. El segundo es establecido a través de convenios de compra y venta entre los maiceros, coordinados por la CORPAP y la empresa PRONACA, una de las principales productoras de alimentos balanceados y de carne del país.

La Encuesta de comercialización de maíz (ECM) que realizamos para esta investigación nos permite caracterizar los primeros eslabones de estos diferentes canales de venta. Hicimos 419 entrevistas, de las cuales 396 fueron a hogares maiceros – aproximadamente 20% de la población total– y 23 comerciantes en Pindal, Alamor,



Balsas y Guayaquil. Así, pudimos hacer el seguimiento de 650 relaciones comerciales a través de las cuales fluyen 171.179 qq de maíz amarillo (entre el 14% y el 24% de la producción anual de Pindal, dependiendo de la estimación respecto a la producción total).

Según esta Encuesta, 85.666 qq (50,04%) se vendieron a *comerciantes locales en Pindal* y 12.415 qq (7,25%) en Alamor, los dos centros de intermediación del territorio. Diez comerciantes controlaron el 45% de la cosecha de 2009. Esto confirma dos cosas. Los comerciantes locales controlan todavía en el año 2009 una parte importante del mercado, pero sustancialmente menos que lo que controlaban antes. Entre los comerciantes locales, Pindal es el centro de intermediación primordial y Alamor es clave en la oferta de servicios (Banco de Loja) y la venta de insumos químicos (Agripac). Resaltamos que Balsas es la ciudad de destino más importante de esta red comercial (con 41,7% del maíz acopiado seguida por Cuenca con apenas 15,05%). En Balsas se encuentra la mayor producción de pollos de la vecina provincia de El Oro. Datos del Plan de Desarrollo del Cantón Balsas muestra que el *cluster* local de pollerías local aportó en el año 2004 un total de 2.413.123 pollos para el mercado de las provincias sureñas del Ecuador, los cuales representan el 3,1% de la producción nacional (Municipio de Balsas 2005: s/n).

El *segundo canal* es la venta a comerciantes externos que llegan a Pindal en tiempos de cosecha alentados por el alto precio. Es el canal que más ha crecido: logró comprar el 33% de la cosecha en el municipio (Gráfico 4). No es raro si se piensa que su precio de compra es en promedio mejor que el de los comerciantes locales en aproximadamente 30 centavos por quintal. Estos comerciantes llegan hasta las fincas pero dependen de una persona que concentre la cosecha de maíz en un solo lugar, por la situación de acceso vial aún crítica para muchas fincas a mediana y larga distancia del centro barrial. Esta necesidad hizo surgir otra figura comercial, los maiceros-comerciantes barriales, que por su posición socioeconómica o geográfica tienen la posibilidad de comprar la cosecha a su vecinos y familiares (a veces los comerciantes extra regionales les adelantan el dinero) y de tener una bodega para guardar el maíz, hasta que los comerciantes de las ciudades vengan a retirar su carga. En algunos casos, este eslabón adicional es beneficioso para los campesinos, porque los maiceros-comerciantes no aprovechan su nueva función para extraer adicionalmente capital económico. En otros casos, estos maiceros-comerciantes han acumulado tal poder estructural en la intermediación que adquieren las mismas características de los comerciantes pindaleños, con la sola diferencia que ellos mismos son productores que viven en los barrios.

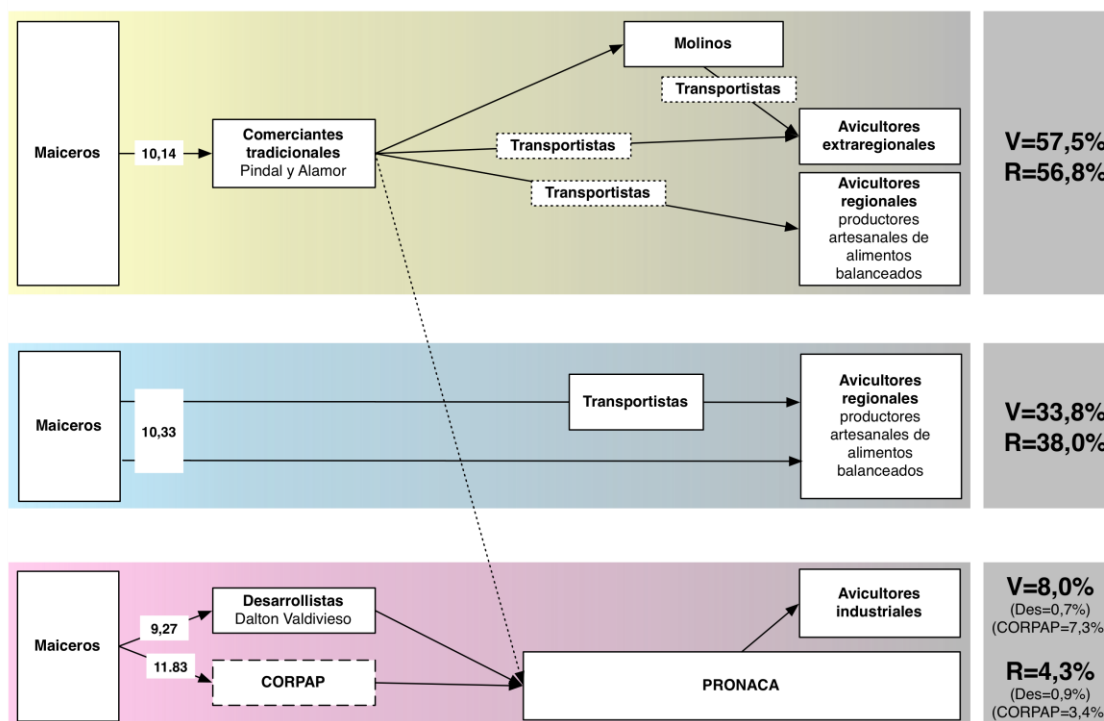
En nuestra encuesta, los comerciantes extra regionales a menudo no podían ser identificados por nombre y apellido por los productores sino solamente por ciudad de origen. Esta circunstancia tiene que ver con las propias características de la relación comercial. Primero, estos comerciantes extra regionales solo están en el territorio durante su compra, después regresan a sus ciudades de origen y el contacto es efímero. Segundo, el propio contacto, es decir el nombre y sus teléfonos, no los tienen los maiceros, sino los maiceros-comerciantes barriales. Ellos son los que acopian antes del



viaje de los comerciantes extra regionales o los guían a las fincas donde pueden asegurar la venta de sus familiares, vecinos o amigos. Resalta otra vez la preponderancia de Balsas que concentró 21,43% de la cosecha manejada por este canal en el año 2009. Pero además de Balsas hay otras ciudades en la provincia de El Oro, como Piñas, que participan como destino final del maíz amarillo y que tienen una importante producción de pollos.

Los convenios que estableció PRONACA con la organización maicera CORPAP representan el *tercer canal* de venta del que disponen los maiceros. Sin embargo, el acceso directo a PRONACA no es exclusivamente controlado por la CORPAP, ya que la empresa agroalimenticia compra también a comerciantes locales. Solo uno de ellos, D.V. tiene el estatus de "proveedor calificado", otros en cambio, son comerciantes locales tradicionales que muy eventualmente cubren una demanda insatisfecha de la empresa. Según nuestra encuesta, este canal logró comprar solamente el 8% de la cosecha de 2009. Aunque el precio de venta es formalmente mayor de lo que sabemos, los productores tienen que asumir los costos de transporte a Durán (provincia del Guayas) por lo que su ventaja competitiva no es tan grande (Gráfico 4).

Gráfico 4. Canales de comercialización de maíz duro en Pindal (2009)



Fuente: ECM, 2010.

Entonces, nos encontramos con una situación paradójica. Por un lado, la empresa PRONACA promovió el paquete tecnológico y fue central en la facilitación de la expansión del cultivo de maíz amarillo, pero no se está beneficiando directamente de la nueva producción de la zona. Su beneficio consiste en haber aumentado genéricamente la producción de maíz en el país y con ello contribuir a mediano plazo a controlar el alza de precios (para las quejas de los técnicos de PRONACA al respecto, cfr. J. V. y D. V. Quito, 19 de julio de 2010; y Pindal, 8 de septiembre de 2010, respectivamente). Los datos indican que son los comerciantes y el complejo agro-industrial *de Balsas*, los que están aprovechando el cambio en la dinámica productiva de Pindal. Si la tendencia se reforzara más, Balsas podría convertirse en la “ciudad intermedia” de la que depende Pindal y hacia eso tienden los propios productores que suelen tener conflictos con los comerciantes locales. Los otros grandes beneficiarios extra regionales son los importadores y proveedores de insumos químicos.

En términos más generales, el resultado de la indagación en esta sección es que la existencia de “coaliciones” de actores en la zona maicera debe ponerse en duda si por tal consideramos *algún tipo de acuerdo estable entre actores relevantes* para conducir la dinámica económica territorial. Lo que observamos es una *coalicción inicial* formada por una empresa agro-industrial, por los proveedores de insumos, por el Banco de Loja y por los campesinos maiceros *para la adopción del paquete tecnológico de la revolución verde* destinado a aumentar la productividad por hectárea. Esta coalición no permitió construir relaciones estables porque enseguida se sumaron al paquete los comerciantes tradicionales de Pindal, y los comerciantes de Balsas ligados a los productores de pollos de la región costera. El Banco de Loja ha mantenido su acción pero es desafiado por las cooperativas de ahorro y crédito y por CODESARROLLO. En una palabra, solo existió una “coalicción inicial” para impulsar el cambio tecnológico pero se disgregó inmediatamente después. Lo que tenemos en la zona es un cambio tecnológico difundido masivamente entre los productores, que está en la base de la dinámica, pero las coaliciones sociales son inestables (los comerciantes de Balsas son incluso desconocidos para los productores) en competencia, aunque todos los actores dependan de la producción incrementada de maíz amarillo. En una palabra, el paquete tecnológico se mantiene todavía incontestado pero la coalición de los actores centrales de la dinámica ha sido fluctuante e inestable.

Recientemente, aunque todavía débilmente, algunos grupos campesinos empiezan a desmarcarse del mismo modelo tecnológico por los costos ambientales y los riesgos financieros que implica. Aunque los campesinos de Pindal acrecentaron su independencia frente a los intermediarios locales, el paquete tecnológico los ha hecho más vulnerables. Es hora de intentar un balance de las transformaciones del sistema productivo entre los campesinos, las razones de su difusión extraordinariamente rápida y de sus más graves consecuencias.



La consolidación de la dinámica entre los campesinos

La transformación tecnológica implicada en la nueva dinámica territorial centrada en el maíz fue decididamente radical. El contraste con la dinámica del café es patente porque allí el ingreso al nuevo sistema ha sido más lenta y desigual. ¿Por qué la mayoría de campesinos maiceros adoptó el paquete en un tiempo tan corto? La primera razón es el notable aumento de la productividad asociado a los insumos químicos. La facilidad de acceso a estos insumos a su vez estuvo asociado a las facilidades de crédito. Según nuestra encuesta, la productividad promedio del maíz en Pindal en 2009 es de 69,4 qq/ha, con la siguiente distribución:

Cuadro 5. Productividad del maíz por hectárea (Pindal 2009)

Rendimiento	Frecuencia	%
1 a 40qq/ha	36	9,2
40 a 60	107	27,2
60 a 80	154	39,2
80 a 100	80	20,4
100 a 150	15	3,8
Más de 150	1	0,3

Fuente: ECM

Una productividad de 40 qq/ha o menos corresponde al cultivo “tradicional”, esto es, antes de la aplicación del paquete tecnológico. Vemos que apenas el 10% de maiceros se encuentra en esta categoría mientras que la gran mayoría tiene una productividad entre 60 y 100 qq/ha. Según datos oficiales, la productividad de la provincia de Loja creció a un ritmo mucho mayor que el de cualquiera de las provincias maiceras del Ecuador (INEC-MAGAP, 2004-2008 Encuesta de Producción).

Inicialmente este notable aumento de la productividad por hectárea significó también un aumento de la rentabilidad. Pero el gran talón de Aquiles económico del modelo es el aumento de los costos. Según el MAGAP, el costo de producción de una hectárea de maíz “tecnificado” (es decir, con el paquete tecnológico de la revolución verde) era en el año 2009 de 1.089 dólares, mientras que una hectárea tradicional costaba solo 690 dólares: un aumento del 50%. Por lo tanto, a un precio promedio de 10,20 dólares por quintal para el productor, solo una producción de más de 107 quintales por hectárea cubre los costos. Según nuestra encuesta, solo el 3% de los productores de Pindal superó esa



marca¹⁶. En el año 2009 se abrieron las importaciones de maíz y bajaron los precios en plena cosecha¹⁷. Los problemas de precios de 2009 siguieron a los problemas de producción del año 2008, cuando hubo un exceso de humedad y una baja cosecha. Dos años de muy baja rentabilidad aumentaron el número de maiceros que empieza a desconfiar del modelo tecnológico adoptado basado en el aumento de los costos de los insumos. Esta es la razón por la cual crece, dentro de los maiceros de Pindal, la tendencia a tratar de reducir los costos y eventualmente salir del modelo adoptado.

No obstante, en situaciones anteriores (entre 2004 y 2007 con precios altos) o posteriores (el año 2010, que conoció un notable aumento del precio situándose en alrededor de 13 dólares por quintal), debió haber una mayor rentabilidad. Sobre el particular solo podemos hacer suposiciones verosímiles. Por nuestra encuesta sabemos que en el año 2009 la venta total de maíz en Pindal fue de aproximadamente 8 millones de dólares en una cosecha "normal" y a un precio de aproximadamente 10 dólares por quintal. Sabemos que el 35% del costo de una hectárea "tecnificada" es mano de obra, en gran parte familiar. Con esos parámetros, es razonable pensar que en los años de auge, las familias campesinas se repartieran entre el 15% y el 30% del giro total del negocio en forma de utilidades y salario: es decir, a precios de 2009, entre uno y dos millones y medio de dólares. Aceptando que tenemos 1.800 maiceros, eso significa un ingreso familiar *neto* de entre 500 y 1400 dólares por año. Se trata de un ingreso mayor que en el café, lo que probablemente explica una parte del mayor éxito en difundirse.

También es claro que la distribución del giro del negocio es mucho más desigual. En efecto, sabemos que el 30% del costo fijo de una hectárea de maíz "tecnificado" es la compra de insumos y que el 25% es el costo financiero pagado al banco por el crédito y al hacendado ganadero por la renta de la tierra. Por lo tanto, en todos los años, independientemente del precio del maíz, lo que tienen como ingreso neto las 1.800 familias campesinas es, en el mejor de los casos, alrededor de la mitad del ingreso bruto de las 10 empresas proveedoras de insumos, de las 4 instituciones financieras y de los ganaderos.

Un último factor explicativo de la rapidez con la que se difundió el nuevo paquete tecnológico es que no tiene grandes exigencias *adicionales* de mano de obra. Se adapta a una situación de relativa escasez de brazos. La estimación corriente del MAGAP es que una hectárea de maíz "tradicional" exige el uso de 28 jornales mientras que una hectárea de maíz "tecnificado" necesita la inversión de 38 jornales. En el cuadro siguiente presentamos cálculos realizados según varias fuentes donde se ve que el cambio desde el sistema tradicional al "tecnificado" (revolución verde) implica un máximo de 30% adicional de jornales.

¹⁶ Nuestros datos de productividad difieren de los del MAGAP, según el cual, la productividad promedio de Pindal fue de 107 quintales por hectárea. Pero incluso en ese caso, es claro que en el año 2009 una gran parte de los productores, tal vez la mayoría, no cubrió sus costos de producción.

¹⁷ Esta fue la razón de la destitución del ministro Walter Poveda (Diario El Expreso, 15 de julio de 2009). El precio bajó a 10 dólares a pesar de que el precio de referencia oficial era de 12,60.



Cuadro 6. Mano de obra promedio en una hectárea de maíz amarillo (Pindal)

Actividades	Orgánico ⁱ	Semilla Criolla ⁱⁱ	Semilla Certificada ⁱⁱⁱ
	Jornales		
Preparación	5	5	7
Siembra	5	4	6
Deshierbes, Fumigaciones	11	9	8
Fertilizaciones	4	3	5
Cosecha/Acarreo	9	17	18
<i>Tumbada y Recogida</i>	5	10	11
<i>Desgranado</i>	3	5	5
<i>Ensacado y Carga</i>	1	2	2
Mano de obra total	34	38	44
Quintales (48Kg) por Ha	42	67	103

Notas: i: Maíz sin uso de agroquímicos a excepción de urea

ii: Convencional con semilla criolla

iii: Semilla certificada con uso recomendado de agroquímicos

Fuentes: i: MAGAP, Regt 2000 citado por Martínez (2002: 41), Cuaderno de Campo

ii: FIE, MAGAP, PRONACA-PREDESUR

iii: Banco de Loja, FIE, MAGAP, PRONACA-PREDESUR.

Una estimación reciente, realizada en el estudio de *clusters* de la provincia de Loja, calculó que el *cluster* del maíz, que ocupaba 2.400 hectáreas, ocupaba 2.940 personas, mientras que el *cluster* del café, usando 2.870 hectáreas, generaba empleo para 11.000 personas (CEDET-ADE 2009: 30 y 31). Esto significa que la presión para la contratación de trabajadores es menor y por lo tanto que una parte importante del ingreso puede quedar en la propia familia. Al mismo tiempo, no requiere como *condición* la participación directa, permanente y obligatoria de las mujeres. Ellas pueden dedicarse a las tareas reproductivas, hacer la comida para los trabajadores y para los varones de la casa, pero no están obligadas a realizar directamente las labores del maíz. Tampoco hay disponibilidad de empleos para ellas durante las cosechas. Las características de una sociedad patriarcal, con las mujeres dedicadas exclusivamente a las tareas reproductivas, se adapta mejor *como condición*, al modelo de producción del maíz "tecnificado". Al mismo tiempo, este tipo de relaciones patriarcales de género se *refuerzan y se ratifican* por el nuevo modelo productivo.

Las externalidades ambientales y sociales del modelo productivo tampoco son positivas. El modelo productivo del maíz está lejos de llevar a la sustentabilidad ambiental. El uso de químicos tiene efectos negativos sobre los suelos, el agua y la salud de los



trabajadores. Ese uso intensivo de químicos también sirve de justificación para una división sexual del trabajo más rígida. Por último, el modelo aumenta la dependencia energética y financiera de los campesinos frente a agentes externos: requiere la importación constante de insumos químicos y crediticios que los vuelven más vulnerables frente a la inestabilidad y volatilidad del mercado. Indicaciones cualitativas sugieren también que el tiempo destinado a la producción de alimentos en la finca ha disminuido, aunque sigue siendo una preocupación y actividad centrales de las mujeres.

En síntesis, la historia reciente de la expansión del maíz duro en Pindal y Alamor tiene su origen en la fuerte expansión de la industria cárnica en el Ecuador durante la primera década del siglo XXI y el consiguiente crecimiento de la demanda de alimentos balanceados. Puede leerse cómo el proceso desigual de interacción entre los campesinos de un territorio que tenía y mantiene todavía una estructura agraria relativamente equitativa, pero sin fuertes vínculos con los mercados, con un poderoso complejo agro-industrial centrado en empresas nacionales y en importadores de insumos. Los resultados estructurales de esa interacción pueden ordenarse en tres grupos. *Primero*, los hogares rurales campesinos abandonaron los sistemas productivos tradicionales, en gran medida autosustentables y diversificados, aunque caracterizados por la precariedad y la pobreza material, y adoptaron un modelo agrícola típico de la revolución verde, intensivo en el uso de agroquímicos y basado en el monocultivo. *Segundo*, en Pindal y Alamor, dos pueblos pequeños del territorio de estudio, se asentó a partir del año 2000, un conjunto de servicios y empresas vinculados con la producción intensiva del maíz amarillo: tiendas de agroquímicos y sus agentes de promoción y capacitación, cooperativas de ahorro y crédito (CAC), bancos, transportistas, entre otros. Esta es la manifestación visible del surgimiento de un *cluster* alrededor del maíz amarillo que transformó también la economía *urbana* y las conexiones espaciales de Pindal y Alamor. *Tercero*, una vez establecida la nueva modalidad tecnológica, el sistema de comercialización se diversificó por el surgimiento de organizaciones campesinas que buscaban promover el comercio asociativo del maíz, por la presencia de nuevos comerciantes extra regionales y por redes de acopiadores industriales ligados a la empresa PRONACA. Esta diversificación debilitó, aunque no eliminó, el sistema tradicional centrado en los comerciantes e intermediarios locales.



4. Una síntesis: dinámicas territoriales sub-regionales, los nudos críticos

Ambas zonas tienen una estructura de tenencia de la tierra relativamente más igualitaria. El área cafetalera, como producto de un proceso de reforma agraria y un abandono terrateniente de la zona; en el área maicera, porque nunca se asentaron grandes propietarios. En términos muy globales, la dinámica del maíz implica más crecimiento económico, menos redistribución, pérdida del control local sobre la economía, más especialización productiva y deterioro ambiental. La dinámica del café en cambio, implica menos ingresos monetarios, más redistribución de ingresos, más control local sobre el proceso económico y más diversificación productiva y sustentabilidad ambiental. Sin embargo, los campesinos se vincularon más rápida y decididamente en la nueva dinámica maicera que en la cafetalera ¿De qué factores clave dependen estos resultados divergentes?

Es posible argumentar que existen dos grandes restricciones a las opciones económicas disponibles en ambas zonas. *El primero es la debilidad de los mercados.* Ambas sub-regiones se han caracterizado, desde hace largo tiempo, por vínculos mercantiles cuya debilidad deriva de su especialización en unos pocos rubros: la migración temporal y definitiva, el café, el maíz y la ganadería. El más importante circuito mercantil local consiste en un sistema de acopio de productos en la feria semanal de Catamayo (La Toma) que los redistribuye hacia la costa y la sierra sur (Cuenca) y central (Ambato). Esta debilidad en las conexiones mercantiles es un producto histórico del aislamiento regional posterior al nacimiento de la República. Aunque no hemos realizado un estudio detallado al parecer, todo apunta a que se trata de un resultado de la rigidez de la frontera binacional entre Ecuador y Perú luego de la batalla de Tarqui (1829), que debilitó notablemente los lazos históricos entre la región sur ecuatoriana con la costa y la sierra norte peruanas.

El *motor* original de las nuevas dinámicas económicas territoriales observadas consistió, por supuesto, en la ruptura de ese aislamiento mercantil. El aumento de los precios locales y nacionales del café y el maíz fueron, para los campesinos, la expresión más visible del motor de las dinámicas estudiadas. Pero los precios no actúan por sí mismos. Se necesitan *agentes sociales* que realicen la *conexión* entre el territorio y los nuevos mercados. En cada territorio hubo específicas *coaliciones de actores* que llevaron a cabo esa conexión y que por lo tanto, dirigieron el proceso de creación y desarrollo de la nueva dinámica económica.



Mientras en el maíz dependió de una iniciativa *externa* al territorio que trajo un nuevo paquete tecnológico destinado a aumentar la productividad por hectárea, en el café se trató de una coalición de actores tanto externos como internos al territorio que buscó activamente nuevos mercados orgánicos y canales directos en una época de bajos precios y de crisis global del mercado cafetalero. Así, pues, en el caso del café, la coalición y la nueva dinámica se basaron en la creación de un nuevo circuito de comercialización, basado en nuevos actores, que articularon directamente a los caficultores con el nuevo mercado del café orgánico, alentado a su vez en la década de 2000 por una profunda reestructuración internacional del mercado de este producto. En el caso del maíz se trató del proceso de expansión de la demanda de la producción nacional avícola centrada en grandes y medianas empresas en la costa. Aquí también se debilitaron los canales y actores tradicionales de la comercialización pero de una manera menos organizada, con una coalición menos estable y más dependiente de empresarios privados en competencia entre sí.

Ambas dinámicas supusieron una reestructuración notable de los sistemas productivos tradicionales. En el maíz el cambio fue más radical, abrupto y con efectos casi inmediatos en el alza de la productividad por hectárea. El resultado fue un crecimiento exponencial no solo de la superficie sembrada de maíz, sino de los ingresos monetarios en la zona. Una aplastante mayoría de los productores adoptó el modelo. La contraparte de este éxito contundente fue que el sistema de producción se volvió mucho más dependiente de insumos energéticos externos, de créditos y de semillas. Paralelamente se produjo una fragilización ambiental y una mayor concentración de ingresos en los proveedores de insumos debido a que existe una notable concentración de los costos de producción del maíz en ese rubro. En el café, el cambio ha sido más lento, sin alzas exponenciales de la productividad y con un ingreso más paulatino y problemático de los productores en el nuevo modelo de producción orgánico. La contraparte de esta lentitud en el proceso de cambio tecnológico es que existe un mayor control por parte de los productores sobre la coalición de comercialización que impulsa la reconversión, que promueve un mayor uso de insumos energéticos y crediticios locales y que está obligada a rendir cuentas a sus asociados. El control no es absoluto, por supuesto, porque actores externos como la cooperación internacional, los grupos de compradores orgánicos europeos o un importante grupo de técnicos lojanos (y locales) tiene gran peso en la orientación práctica y política de la organización. Además, el modelo tecnológico adoptado tiene muy favorables externalidades ambientales, que pueden articularse fácilmente con políticas nacionales y locales de protección de zonas de bosque andino, de nacimiento de vertientes y de conservación de agua y biodiversidad.

Para entender por qué el cambio tecnológico y social del maíz tuvo inicialmente una acogida mucho más rápida y amplia en comparación con el café, no es suficiente, aunque es muy importante, constatar la facilidad aparente y de corto plazo en el aumento de la productividad por hectárea y por tanto de los ingresos monetarios por productor. A nuestro juicio este resultado debe también relacionarse con *la segunda gran restricción estructural a las opciones disponibles en la zona: la escasez de mano de obra*. Esta



escasez es un producto tanto del tipo de estructura agraria de predominio campesino como de la primacía de las relaciones sociales no-capitalistas y comunales. En efecto, las sociedades campesinas no ofrecen muchos trabajadores porque sufren una escasez crónica de brazos dependiente de los ritmos estacionales de la producción agropecuaria y del ciclo familiar. Esa escasez proveniente de los modos dominantes de producción se agrava por la disminución secular de la tasa de natalidad y por la permanente sangría de trabajadores que sufre la provincia desde 1968.

El café es mucho más intensivo en mano de obra que el maíz. Estimaciones recientes calculan que cada hectárea de maíz genera un empleo, mientras que la misma hectárea de café genera cuatro. De esta manera la competencia del maíz tanto con la economía familiar y comunal como con el trabajo ocasional extra-territorial, es relativamente menor. Tiene una menor resistencia de las estructuras existentes de uso del tiempo. La mayor competencia ocurre por el uso del suelo entre cultivos de subsistencia (que mantienen parcialmente las mujeres) y el maíz duro para la venta. Pero la tierra no es una restricción importante porque se ha producido una sinergia entre grandes y medianos propietarios de pastizales, y pequeños productores de maíz. Se puede decir que en cierto modo los campesinos maiceros “compran” el trabajo necesario en la forma de agro-químicos en las tiendas de Pindal y Alamor. El café, en cambio, necesita una inmensa cantidad de trabajadores durante los períodos de cosecha. El modelo tecnológico propuesto, en lugar de ahorrar mano de obra escasa, intensifica sus requerimientos. Por supuesto, el resultado es que la nueva dinámica económica del café resulta ser más redistributiva que la dinámica económica del maíz. En efecto, mientras el 60% del gasto total estimado para una finca cafetalera se invierte en trabajadores, generalmente locales, el 57% del gasto total estimado para una finca maicera se invierte en insumos externos comprados en las tiendas especializadas, en el pago del arriendo de la tierra y en el pago del costo del crédito al banco. El nuevo dinero circulante, además de ser menor en el café, se dispersa no solo entre los propietarios, sino entre trabajadores con poca tierra, sin tierra o jóvenes y mujeres. Sin embargo, el requerimiento de mano de obra en el café es fundamentalmente estacional y su productividad es todavía muy baja. Por lo tanto, no es una base suficiente y estable para evitar la migración estacional o definitiva que sigue desangrando a la zona. Dicho en términos económicos, los costos de oportunidad de la migración son más bajos que los del cultivo del café, incluso orgánico.

La menor intensidad de uso de mano de obra en el maíz y la mayor intensidad de uso de mano de obra en el café también tienen efectos sobre las relaciones de género. La actividad clave de la economía de Pindal no supone un requerimiento muy grande del trabajo directo de las mujeres, sino que este se concentra en las actividades reproductivas. De esta manera, el confinamiento de las mujeres en las tareas reproductivas, sin opciones suficientes para obtener un ingreso monetario independiente,



es tanto una *condición* que se adapta bien al modelo tecnológico del maíz como uno de sus *efectos*: se refuerza así una retroalimentación constante entre las relaciones de género predominantes y la dinámica económica nueva. En el café, por el contrario, la demanda de trabajo es tan grande que atrae o exige a las mujeres involucrarse directamente en el corazón del motor de la economía territorial y exige a las jefas de familias cafetaleras, involucrarse en las tareas de supervisión, organización del trabajo y dirección de la empresa. Si a eso añadimos en las regiones cafetaleras la mayor existencia de remesas de migrantes internacionales, cuyo manejo usualmente está en manos de las mujeres, y que estas a su vez alimentan el funcionamiento de las cooperativas locales de ahorro y crédito, que también alientan la participación de las mujeres, el resultado es que las externalidades positivas no solo ambientales, sino sociales de la dinámica económica del café, se refuerzan.

Podemos leer estas condiciones generales y restricciones de desarrollo de las dinámicas territoriales en ambas zonas desde el ángulo de una tensión entre especialización y diversificación. Por un lado, la escasez de mano de obra impone límites a la especialización productiva propia del capitalismo, que exige mayor productividad y por lo tanto mayor inversión de recursos, tierra y trabajo en las actividades más rentables. Por otro, la diversificación económica y productiva exige también mano de obra y mercados, y ella es, a mediano plazo, la manera en que los campesinos controlan el riesgo y la vulnerabilidad de su precaria situación.

En ese sentido, ambas dinámicas son todavía muy precarias e iniciales puesto que dependen de la articulación mediante un único producto y aumentan por tanto la vulnerabilidad de los campesinos y del territorio. No se ha producido todavía una diversificación productiva ni una sinergia económica estable entre ciudades intermedias del territorio que podrían darle mayor estabilidad a un proceso de crecimiento económico redistributivo¹⁸. El maíz suma a esa vulnerabilidad de mercado, el escaso control local sobre la red de intermediación y crédito, sobre la dinámica de cambio tecnológico y sobre los impactos ambientales del paquete adoptado. Es precisamente esa vulnerabilidad acrecentada lo que está creando un emergente descontento entre las organizaciones campesinas y entre las familias maiceras, que están embarcadas en la búsqueda de alternativas nuevas luego de haber probado los frutos de una crisis temporal que los dejó gravemente endeudados.

El mayor poder e involucramiento productivo de las mujeres en las zonas cafetaleras ofrece un mejor punto de partida para cualquier estrategia de diversificación económica familiar y territorial, puesto que constituye una reserva de conocimientos y trabajo indispensable para emprenderla. Es muy probable que en las zonas maiceras el proceso de autonomización económica de las mujeres requiera un esfuerzo mayor y más tiempo de adaptación. Pero ambas zonas enfrentan el problema crucial de la debilidad de las redes de interconexión mercantil para posibles productos y servicios adicionales. En la

¹⁸ Esto es lo que vimos producirse históricamente en el caso de la provincia de Tungurahua (cfr. Ospina et al 2010).



zona cafetalera, una vez más, los esfuerzos han sido más consistentes al respecto precisamente porque el motor de la dinámica está mucho más estrechamente ligada al poder de las coaliciones locales que deben responder ante este requerimiento de las economías familiares. Se perfilan en el horizonte alternativas centradas en el turismo comunitario, las plantas medicinales y algunos frutales. En la zona maicera, por el contrario, las coaliciones que controlan los motores de la dinámica, esto es, los nuevos comerciantes, el banco y las empresas que demandan el grano, están más estrechamente especializados en la rentabilidad del producto principal y han mostrado muy poco interés en ensayar esfuerzos de diversificación productiva que pudieran reducir su propio control sobre la producción y la dinámica local. Solo la crisis reciente abrió grietas en el modelo dominante por el lado de grupos de campesinos que buscan ahora alternativas de manera muy inicial.



5. Bibliografía

CEDET-ADE 2009. Identificación y priorización de clusters en la Provincia de Loja. Informe de consultoría para el Ministerio de Coordinación de la Producción, empleo y competitividad. [Quito]: MIPRO.

Campana, Florencia 2008. Explotación campesina y formas de agricultura de contrato: la producción del maíz. En B. Rubio (coord.), F. Campana y F. Larrea 2009. Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador. Quito: Ediciones La Tierra / FENOCIN / HEIFER.

Consejo Provincial de Loja 2007. Plan participativo de desarrollo de la provincia de Loja. Loja: HCPL.

Daviron, B.; Ponte, S. 2005. La paradoja del café. Mercados globales, comercio de bienes primarios y la esquivada promesa del desarrollo. New York, US, Legis.

ETG (Economic Transformation Group Inc.) 2009. "Diagnóstico del Cluster de Café. Version 1.0". Preparado para el Programa Desarrollo Competitivo Local "Loja en Acción". BID / ETG / GPL. Diciembre, Borrador para Discusión en Power Point.

FAPECAFES 2010. Informe Comercial 2009. Asamblea General 13 y 14 Mayo 2010. Loja: Fapecafes.

Fauroux E. 1988. Las transformaciones de los sistemas de producción en el mundo rural ecuatoriano de 1960 a 1980. En Transformaciones agrarias en el Ecuador. T.V. Geografía agraria. Vol. 1. Geografía básica del Ecuador. Quito : IPGH, ORSTOM, IGM, CEDIG.

Jokisch, Brad 2001. Migración y familia, una mirada desde el género. Quito: FLACSO.

Jokisch, Brad 2004. El proceso migratorio en Loja. En Cartillas sobre migración. No. 6, www.migrantesecuador.org , junio

Larrea, Carlos (Coordinador), Renato Landín, Ana Isabel Larrea, Wladimir Wrborich y Rosario Fraga 2008. "Mapas de pobreza, consumo por habitante y desigualdad social en el Ecuador: 1995-2006. Metodología y resultados". Quito: RIMISP-UASB. Inédito.

Maldonado, Numa, Francisco Vivar y Jacinto Vélez 2005. Escenario natural de la cultura de Loja (esbozo de geografía física y humana). Loja: Casa de la Cultura Ecuatoriana Benjamín Carrión, núcleo de Loja / Consejo Nacional de la Cultura (FONCULTURA).



Municipio de Balsas 2005. Plan de desarrollo estratégico cantonal de Balsas. "Es hora del cambio". Balsas: Municipio de Balsas.

Municipio de Pindal 2010. Plan de desarrollo general cantonal de Pindal 2009-2014. Pindal: Municipio de Pindal.

Ospina, Pablo (coord.) 2010. El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua, economía y sociedad. Quito: Corporación Editora Nacional-Universidad Andina Simón Bolívar.

Pastre, Olivier y Carl Waroquiers 2003. "Un diagnóstico agrario del cantón Espíndola. Crisis del minifundio en los Andes Ecuatorianos". Loja: Universidad Nacional de Loja / Unión Cantonal de Organizaciones Campesinas y Populares de Espíndola / Institut National Agronomique Paris-Grignon / Institut de Recherche pour le Développement. Inédito. Febrero.

Pérezgrovas Garza, Víctor y Fernando Celis Callejas 2002. "La crisis del café causas, consecuencias y estrategias de respuesta", Conferencia Electrónica del Grupo Chorlavi "La Crisis del Café: Causas, Consecuencias y Estrategias de Respuesta", 15 de abril al 3 de mayo. <http://www.GrupoChorlavi.org/cafe>

Pietri-Lévy, Anne Lise 1993. Loja, una provincia del Ecuador. Quito: Banco Central de Ecuador.

SENPLADES 2010. Agenda Zonal 7 Sur. Loja: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Enero.

SNV 2006. Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal- Loja. Loja: Servicio Holandés de Voluntarios, SNV.

Vélez Burneo, Pablo 2009. "Desarrollo del cantón Catamayo: desde lo local a lo regional". Tesis de la maestría en ciencias sociales con mención en desarrollo local y territorial. Quito. FLACSO-Ecuador. Marzo. Inédito.



ANEXO. Datos básicos de los territorios estudiados

Anexo 1. POBLACIÓN URBANA Y RURAL DE LOJA SEGÚN CANTONES (2001)

CANTON	POBLACION URBANA	POBLACION RURAL	POBLACION TOTAL	PORCENTAJE
LOJA	118.532	56.545	175.077	43,25%
CALVAS	10.920	16.684	27.604	6,82%
CATAMAYO	17.140	9.860	27.000	6,67%
CELICA	3.693	9.665	13.358	3,30%
CHAGUARPAMBA	967	6.931	7.898	1,95%
ESPINDOLA	1.388	14.362	15.750	3,89%
GONZANAMÁ	1.539	13.448	14.987	3,70%
MACARÁ	11.483	6.867	18.350	4,53%
PALTAS	5.369	19.334	24.703	6,10%
PUYANGO	3.769	11.736	15.505	3,83%
SARAGURO	3.124	24.905	28.029	6,92%
SOZORANGA	862	7.132	7.994	1,97%
ZAPOTILLO	1.857	9.083	10.940	2,70%
PINDAL	1.326	6.025	7.351	1,82%
QUILANGA	721	3.861	4.582	1,13%
OLMEDO	623	5.084	5.707	1,41%
TOTAL PROVINCIA	183.313	221.522	404.835	100,00%

FUENTE: CENSO 2001 tomado de Consejo Provincial de Loja (2007)



Anexo 2. Tasas anuales de crecimiento poblacional por provincia e intervalos censales (1962-2001)

Provincia	1962-1974	1974-1982	1982-1990	1990-2001	1962-2001
Pichincha	4,36	4,55	3,01	2,80	3,68
Guayas	3,63	3,98	2,64	2,49	3,18
Los Ríos	3,77	2,04	1,83	1,94	2,50
Tungurahua	3,75	2,12	1,25	1,74	2,33
Azuay	2,89	1,78	1,68	1,56	2,04
Imbabura	1,88	1,62	0,95	2,48	1,80
Manabí	2,50	0,74	2,25	1,23	1,73
Cañar	2,24	2,20	1,08	0,81	1,59
Cotopaxi	0,90	1,88	0,23	2,09	1,30
Carchi	2,18	0,63	1,46	0,46	1,23
Chimborazo	1,14	0,37	1,72	0,89	1,03
Loja	1,63	0,62	0,80	0,44	0,92
Bolívar	0,69	0,24	0,80	0,67	0,61
Total	3,13	2,71	2,28	2,09	2,58

Fuentes: Minnesota Population Center. Integrated Public Use Microdata Series-International: Version 4.0. Minneapolis: University of Minnesota, 2008. Con base en INEC. Censos de población 1962, 1974, 1982, 1990, 2001.

