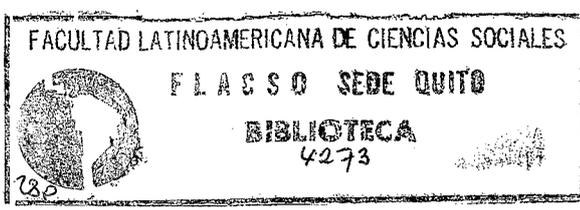


338.6(986.6)
5524
c.2

HFN 2347
g.2



COLECCION TESIS No. 1

CONCENTRACION INDUSTRIAL Y
TRANSFORMACION AGRARIAS.
El caso de la agroindustria cervecera
en Ecuador.

GRACIELA SCHAMIS

Tesis presentada en la I Maestría en Estudios del Desarrollo en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Quito, 1980.

Director de Tesis:
Osvaldo Barsky



FLACSO

BIBLIOTECA

#: 061920
B: 34820

BIBLIOTECA - FLACSO - EC
Fecha... 06-04-11
#2
Proveedor...
Canje...
Donación... X

Primera edición marzo de 1984
Copyright FLACSO Editores

Portada TRAMA-CES
Levantamiento de texto:
Martha Baquero Fernández
Impreso en FLACSO, Sede Quito
por César Melo Ruiz

Este libro no puede reproducirse total ni par-
cialmente sin autorización expresa de FLACSO
Casilla de Correos 6362 C.C.I. Quito-Ecuador

Derechos reservados conforme a la ley
Impreso y hecho en Ecuador
Printed and made in Ecuador

COLECCION TESIS

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) es un organismo internacional de carácter regional y autónomo, constituido por los países latinoamericanos y del Caribe, para promover la enseñanza e investigación en el campo de las Ciencias Sociales.

La FLACSO fue creada por los Estados de América Latina y el Caribe en 1957, en la Conferencia Latinoamericana de Ciencias Sociales realizada en Río de Janeiro. Actualmente, FLACSO cuenta con Sedes y Programas Académicos en Buenos Aires, Costa Rica, La Paz, México, Quito, Río de Janeiro y Santiago de Chile.

Dentro del programa de docencia, FLACSO desarrolla cursos de Maestría en diversos países. En Ecuador, la Sede Quito lleva adelante la Maestría en Ciencias Sociales con Mención en Estudios del Desarrollo y la Maestría en Historia Andina. La primera ha tenido ya dos versiones, en 1979-80 y en 1982-83. La Maestría en Historia Andina se ha iniciado a partir de 1984.

Productos de las dos primeras Maestrías en Ciencias Sociales con Mención en Estudios del Desarrollo, han sido la elaboración de cuarenta y siete tesis, de las cuales cuarenta y una han sido sobre temáticas de la realidad ecuatoriana, y seis sobre otros países de la región. Dichas tesis han sido elaboradas por estudiantes de diversos países de América Latina y del Ecuador. Ello se vincula con la orientación del programa académico de esta Maestría que establece que la investigación, salvo contadas excepciones, debe realizarse sobre el Ecuador, en función de que los estudiantes desarrollen investigaciones para sus tesis de fuentes directas, bajo la supervisión de los profesores-investigadores de la FLACSO, Sede Quito. De esta forma se consiguen varios objetivos. Los estudiantes mejoran notablemente su capacidad como investigadores en diversos campos de la realidad social, por un lado. Por otro, el Ecuador recibe periódicamente un fundamental aporte en el proceso de conocimiento de su realidad económica, social y política.

Las tesis elaboradas en las dos Maestrías desarrolladas en FLACSO, Sede Quito, han sido material de consulta permanente por diversos académicos, investigadores, funcionarios públicos, etc., en la institución. Algunas de ellas han sido editadas parcialmente en forma de artículos, y otras de libros. Al tiempo que FLACSO se encuentra estimulando a algunos de sus graduados para transformar sus tesis en libros a ser publicados por la entidad, ha parecido importante editar las tesis de mayor valía producidas, particularmente las que han analizado temáticas referidas a el Ecuador.

En las Maestrías de FLACSO, Sede Quito, han participado y participan estudiantes de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Puerto Rico, Trinidad Tobago Uruguay y Venezuela. Ello es reflejo, al igual que la composición de los docentes e investigadores de la FLACSO, Sede Quito, de la importancia del esfuerzo que se realiza en la construcción de un pensamiento latinoamericano en ciencias sociales, el que al mismo tiempo se nutre de la profundización en el conocimiento específico de cada realidad nacional.

Al poner en contacto con un círculo más amplio de lectores los resultados del trabajo académico de FLACSO, Sede Quito, esperamos que ello contribuya a desarrollar las ciencias sociales en el Ecuador y América Latina, y al mismo tiempo, que este conocimiento fortalezca políticas destinadas a mejorar la calidad de vida de los pueblos latinoamericanos.

La FLACSO, Sede Quito, quiere dejar constancia que los Programas de Maestría de la institución en Quito se desarrollan gracias al generoso apoyo del Estado Ecuatoriano, del Ministerio de Cooperación de Holanda, del Instituto de Cooperación Iberoamericana, de España y de la UNESCO.

JAIME DURAN BARBA
Director FLACSO, Sede Quito

TESIS APROBADAS EN LA PRIMERA MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES
CON MENCIÓN EN ESTUDIOS DEL DESARROLLO. FLACSO, SEDE QUITO, 1980

- AGUIRRE, María del Rosario. La acción habitacional del Estado en Guayaquil, 1972-1979.
- ALFARO, Rubén. Movilidad espacial de la fuerza de trabajo en el valle alto de Cochabamba: 1971-1978. ¿Un proceso de semi-proletarización por cambios producidos en las relaciones de producción y reproducción de la fuerza de trabajo?
- BALAREZO, Susana. Vías de desarrollo y economía campesina: el caso Cañar.
- BOCCO, Arnaldo. Economía política del petróleo ecuatoriano: 1972-1978.
- BRAVO, Gonzalo. Movimientos sociales urbanos en Quito.
- CANELOS, Franklin. Colonización y vías de desarrollo, el caso de la parroquia Pedro Vicente Maldonado.
- FERRIN, Rosa. Transformación en las relaciones sociales de producción en el agro serrano: el caso Totorillas.
- GARCIA, Rafael. La seguridad social en el Ecuador: análisis social, político e institucional.
- JEFFERS, Joy C. Development strategy and nationalisation in the oil industry of Trinidad Tobago. The case of Shell Trinidad Limited.
- LLOVET, Ignacio. Procesos agrarios e innovaciones tecnológicas: el caso de la producción de la papa en la Sierra ecuatoriana.
- MARTINEZ, Vicente. De la crisis de representación política de 1975 al establecimiento de un nuevo régimen en el Ecuador: análisis de la coyuntura 1976-1979.
- PALAN, Zonia. Tecnología, productores y política estatal: el caso del trigo en el Ecuador.
- PEÑA, Elvira. Las Cámaras de Producción y el proceso de reestructuración jurídica del Estado ecuatoriano (1977-1979).
- PONCE, Alicia. Desarrollo urbano de Quito y problema habitacional.
- PORTILLO, Alcidia. Cooperativas, diferenciación campesina y participación política.

- RODRIGUEZ, Gustavo. Estado e industria manufacturera en Bolivia, (1952-1956). Antecedentes y desarrollo.
- ROZAS, Patricio. Estado autoritario, grupos económicos monopólicos y la cuestión del desarrollo. Análisis del caso chileno.
- SANCHEZ, Jorge. La producción de bienes de capital en el Ecuador. Situación actual y perspectivas de desarrollo.
- SANTIZO, Rosa. El sector productor de bienes intermedios y la situación y perspectivas de desarrollo de las industrias básicas.
- SCHAMIS, Graciela. Concentración industrial y transformaciones agrarias. El caso de la agroindustria cervecera.
- SYLVA, Paola. Sobrevivencia y disolución de un sector terrateniente serrano: el caso de la provincia de Chimborazo (1940-1979).
- VALENCIA, Hernán. Invasiones de tierras y desarrollo urbano de la ciudad de Guayaquil.
- VELASCO, Marco. El proletariado industrial en la provincia de Pichincha, condiciones objetivas, organización sindical y conflicto (período 1972-1979).

TESIS APROBADAS EN LA SEGUNDA MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES
CON MENCION EN ESTUDIOS DEL DESARROLLO. FLACSO, SEDE QUITO, 1983

- ACHIO, Mayra. La reproducción de la fuerza de trabajo en la industria fabril: la rama de alimentos, bebidas y tabaco en la provincia de Pichincha.
- ARGONES, Nelson. La modernización del escenario político ecuatoriano, 1968-1980 en su contexto del capitalismo tardío.
- BARAHONA, Raúl. La organización productiva y dominación, en la industria textil de la provincia de Pichincha.
- ESPINOSA, Malva. El horizonte político popular: diagnóstico, demanda, participación y opciones políticas en un barrio popular de Quito, 1983.
- FERRAO, Luis. Industrialización y mercado laboral en Puerto Rico: 1964-1981.

- GONZALEZ, Ernel. Intervención estatal y cambio en la racionalidad de las economías campesinas. El caso de las comunidades de San Vicente y Tumbatú en el Valle del Chota.
- GUILLIER, Alejandro. Urbanización y clases sociales en el Ecuador.
- IRIGOYEN, Iván. Estado y políticas económicas. Proceso de acumulación en el Ecuador. 1979-1982.
- JILIBERTO, Rodrigo. Determinantes de la tasa oligopólica de ganancia en la industria de cemento del Ecuador.
- LESSER, Marcia. Pobreza urbana y relaciones de dominación en Quito.
- LASSO, Xavier. Estado, petróleo y sociedad: el caso ecuatoriano (1972-1975).
- LONGHI, Augusto. Las estrategias de vida en familias de capas bajas de sectores medios asalariados: Uruguay, 1973-1982.
- LLAMBIAS, Margarita. El movimiento sindical en el Ecuador: una etapa de su conformación (las huelgas generales de 1971 y 1975).
- MADERO, José. Ecuador: políticas de salud y efectos en los sectores sociales. 1970-1980.
- MALONEY, Gerardo. El negro en el Ecuador: raza y clase. El caso de la provincia de Esmeraldas.
- MORA, Jorge. Desarrollo capitalista y diferenciación campesina en la Costa ecuatoriana. Análisis sobre las situaciones surgidas alrededor de la producción de café y cacao.
- OQUENDO, Luis. Renta del suelo y expansión urbana de Quito: el caso de las lotizaciones *campesinas clandestinas*.
- ORTIZ, César. Estrategia de reproducción de la fuerza de trabajo del asalariado agrícola: estudios de caso en San Miguel de Guano, Carchi.
- PEÑA, Diego. El rol del Parlamento en el sistema político: 1979-1980.
- PORTERO, Efraín. Las migraciones internas y práctica migratoria en Quito: estudio de caso de la migración de reflujo en Llaño Chico.
- RAICHTALER, Ida. El papel de la mujer en la estrategia de sobrevivencia popular.
- ROSALES, Mario. Concentración industrial, articulación fabril, artesanal y estilos de desarrollo.
- REDROVAN, Efraín. La formación del Frente Unitario de Trabajadores (1960-1975).
- ZURITA, Jerry. La minería y las políticas mineras en el Ecuador.

I N D I C E

CAPITULO	Página
I.	INTRODUCCION 1
II.	AUGE Y DECLINACION DE LA PRODUCCION DE CEBADA EN ECUADOR 4
1.	La producción de cebada en los últimos 45 años 4
1.1.	Primera etapa, hasta 1963 7
1.2.	Segunda etapa, de 1964 a la actualidad 19
2.	Producción y productores: una comparación intercensal . . . 36
2.1.	Análisis comparativo de la producción de cebada en los censos de 1954 y 1974 39
2.1.1.	Análisis a nivel nacional 39
2.1.2.	Análisis por provincias y estratos 42
III.	CONSOLIDACION DE UNA AGROINDUSTRIA 45
1.	El abastecimiento de materias primas 45
2.	La producción en las haciendas públicas 46
3.	Importancia de la Junta Central de Asistencia Social de Quito 48
4.	La consolidación de una agroindustria 53
5.	Sistemas productivos y relaciones sociales de producción 61
6.	Los actuales proveedores de la industria 66
7.	Importancia de la producción de cebada nacional 68
IV.	ETAPAS DE ACUMULACION DE LA INDUSTRIA 76
1.	Competencia y monopolio 76
2.	Etapas de la industria 82
2.1	Primera fase hasta 1952 82
2.2	Segunda fase: de 1952 hasta 1972 84

CAPITULO I

INTRODUCCION

Nuestro propósito en este trabajo es intentar aportar elementos para la comprensión de los cambios ocurridos en la estrategia de una rama agroindustrial, la industria de bebidas malteadas y cervezas. Intentaremos mostrar por una parte, las bases económicas que sustentaron la progresiva concentración de la industria y que culminaron en la formación de un monopolio de producción y de ventas de cervezas y por otra parte, cómo en dicho proceso se sucedieron por lo menos tres modalidades distintas o modelos de funcionamiento que configuraron a los fines analíticos tres etapas diferenciales del proceso de expansión industrial.

El análisis de las distintas etapas permitirá mostrar por un lado que los cambios en la estrategia de la industria a lo largo de más de treinta años no han sido independientes de la existencia de otros sectores de la sociedad incluido el Estado y que las decisiones de la industria tampoco han sido ajenas a las condiciones particulares de la economía en su conjunto.

La existencia de al menos una fracción de los terratenientes serranos y su aptitud para responder positivamente al fomento llevado adelante por la industria, mostrarían que en una etapa la estrategia de la industria fue al menos complementaria de los intereses específicos de dicha fracción. La respuesta positiva de los terratenientes a los incentivos del mercado encarnado por la industria cervecera, no constituye una prueba de subordinación al capital agroindustrial, sino la expresión de la capacidad de los mismos terratenientes de asumir las tareas de renovación y de cambio frente a los nuevos requerimientos.

Por otra parte debemos destacar la importancia de las instituciones terratenientes, como la Junta Central de Asistencia Social de Quito, que no sólo viabilizaron la integración vertical de la industria, sino que además le permitieron apropiarse de una masa de ganancias extraordinarias vinculadas al control del proceso productivo en la agricultura, garantizando de esa forma el abastecimiento creciente de materias primas.

La organización de la tesis ha buscado en primer lugar discutir los temas centrales de la historia de la industria. En el capítulo segundo se trata de indagar acerca de las condiciones que hicieron posible el auge de la producción de cebada, intentando mostrar al mismo tiempo que la fase de declinación sólo puede ser explicada a partir de la desaparición de aquellas condiciones que indujeron al auge. En otras palabras, intentamos probar que el aumento de la producción de cebada fue posible merced a la combinación singular de varias circunstancias que habrían permitido durante un lapso de diez o doce años realizar una serie de cambios amparados por una producción rentable a la par que estable.

En el capítulo tercero mostraremos que la cebada jugó un papel importante en el proceso de modernización abierto en los años 50'. Su expansión se realizó apoyada en un trípode constituido por la localización de la producción, un conjunto de productores y las técnicas más modernas de cultivo. La localización de la producción en el Valle de Cayambe, parroquia de Olmedo, estuvo íntimamente ligada a la existencia de un grupo de haciendas de la Junta Central de Asistencia Social. Fue en dichas haciendas donde las mismas industrias inician la multiplicación de la nueva variedad. Una cervecería se anticiparía a las demás al contratar a dos agrónomos daneses que se hicieran cargo del cultivo y manejo de la producción, cuya evolución expresaría precisamente la consolidación de una agroindustria y la capacidad de los terratenientes de responder a los incentivos ofrecidos por la industria.

En el capítulo IV retomaremos la evolución de la industria, distinguiendo sus etapas en función de la modalidad dominante de aprovisionamiento de materias primas. Intentaremos demostrar que las estrategias de la industria siempre han estado orientadas por una lógica de acumulación y que a dicha lógica también responde el quiebre del modelo agroindustrial llevado adelante durante casi veinte años. Discutiremos la reducción de cebada a partir del cambio de política de la industria, mostrando al mismo tiempo que dichos cambios confluyeron con los cambios o transformaciones en el sector agropecuario. Intentaremos mostrar cómo dos procesos aparentemente independientes, el proceso de concentración de la industria y las transformaciones que se operan en la Sierra ecuatoriana confluyen nuevamente en nuestro caso, los productores que iniciaron un proceso de readecuación de sus explotacio-

nes y de sus actividades desplazando la cebada y la industria que reestructura su estrategia de abastecimiento a partir de nuevas y crecientes importaciones.

Finalmente en el capítulo V se analizará la importancia que ha tenido en el desarrollo de la industria y en su carácter concentrador la amplitud del mercado y el desarrollo de las fuerzas productivas. Intentaremos demostrar que el sentido y el signo de las políticas públicas no es lineal y que la presencia e influencia del Estado es ambivalente, aún cuando no puede ocultar su decidido apoyo a la industria.

CAPITULO II

AUGE Y DECLINACION DE LA PRODUCCION DE CEBADA EN ECUADOR

1. La producción de cebada en los últimos 45 años

La cebada es un cultivo anual transitorio, de enorme importancia en la mayor parte de la Sierra ecuatoriana. Ha sido la fuente de algunos de los alimentos más consumidos por la familia rural y urbana, especialmente como máchica y arroz de cebada, al mismo tiempo que constituye una de las materias primas esenciales para la industria de maltas y cervezas. Esta doble utilización de la que puede ser objeto la cebada, introduce hasta cierto punto un elemento de competencia entre lo que podríamos denominar el consumo humano y el consumo industrial. Sin embargo, y aún a falta de cierta rigurosidad (1), la cebada de consumo humano ha estado siempre asociada a una variedad o ecotipo particular de la propia gramínea, cual es la cebada hexástica o de seis hileras, en tanto que la cebada para malteo o cervecera, ha sido tradicionalmente sinónimo de cebada dística o de dos hileras.

Nuestro propósito en este capítulo, es demostrar que más allá de las diferencias y distinciones genéticas y agronómicas que puedan realizarse entre una y otra variedad de cebada, lo importante es que en la producción de ambas variedades se hallan comprometidos actores sociales distintos, cuyos procesos productivos y relaciones de producción también son diferentes,

Dichas diferencias redundarían en otros aspectos de enorme importancia, asociados básicamente a los factores que han influido e influyen en su producción.

Mientras la cebada de consumo ha sido habitualmente producida por un conjunto relativamente heterogéneo de unidades agrícolas, la cebada cervecera desde el inicio de su producción, ha estado asociada no sólo a un tipo particular de empresa agrícola, sino además a una región (Pichincha) y a un sistema productivo altamente tecnificado por comparación a los sistemas de

(1) Las cebadas para malteo, no necesariamente son dísticas, y las de consumo humano tampoco son necesariamente hexásticas.

producción vigentes en la cebada corriente.

Tal es así, porque la producción de cebada dística o cervecera aparece desde su inicio indisolublemente ligada a la demanda industrial por dicha gramínea, demanda que se traslada por su propia naturaleza y modalidad a condiciones de producción y comercialización específicas.

Aunque nuestro interés es precisamente contribuir a analizar cuáles han sido las condiciones que permitieron o hicieron posible difundir la producción de cebada cervecera en Ecuador, intentaremos puntualizar algunos elementos, generales y particulares, acerca de la producción de cebada globalmente considerada y acerca de las condiciones de realización o demanda de cebada común y cervecera, pues creemos que es el único modo de dimensionar la importancia relativa de esta última (1).

Los datos obtenidos permiten afirmar que la producción de cebada desde 1934, ha seguido dos tendencias manifiestamente distintas, creciente hasta el quinquenio 1959-64, decreciente hasta la actualidad (Cfr. Cuadro II-1 y Anexos).

Intentaremos a continuación, dar cuenta de las condiciones específicas que han incidido en los comportamientos tendenciales a los que nos referimos, pues creemos que los mismos no han sido independientes de un conjunto de transformaciones que se han operado en el sector agropecuario en particular y en la economía ecuatoriana en general. Distinguiremos para tal efecto las dos etapas.

(1) Las cifras de producción de cebada, no permiten cuantificar la importancia relativa de cada variedad, dado que son agregadas. Una manera de estimar la producción de cebada cervecera, puede partir de considerar la demanda y el consumo de la industria, como una medida de su producción.

CUADRO N° II-1

EVOLUCION VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION DE CEBADA
PROMEDIOS QUINQUENALES E INDICE

1934 = 100

Quinquenio	Toneladas Métricas	Indice
1934	36.578	100
1935-39	36.560	99
1940-44	39.652	108
1945-49	42.007	115
1950-54 (1)	52.743	144
1959-64	99.076	271
1965-69	80.771	221
1970-74	71.339	195
1975-79	41.785	114

(1) Promedio de los años 1949-51-52 y 54 y promedio de los años 1959-62-63 y 64.

FUENTE: Años 1934 a 1952, GONZALEZ J.L.: Nuestra Crisis y el Fondo Monetario Internacional. Quito, 1960, p. 143.

Año 1954: Primer Censo Agropecuario Nacional.

Año 1959: Ministerio de Fomento: Producción Agrícola Estimativa en el Ecuador, año 1959. Quito, septiembre 1960.

Año 1962,

63 y 64: Banco Nacional de Fomento, "Plan Quinquenal de crédito agrícola 1972-1975".

Año 1965 a 1977: Ministerio de Agricultura y Ganadería. Estimación de la superficie cosechada, producción y rendimiento agrícola del Ecuador 1965-1977. Quito, marzo de 1979.

Año 1978: M.A.G.: Estimación de la superficie cosechada, producción y rendimiento agrícola del Ecuador, 1978.

Año 1979: M.A.G.: Dirección de Comercialización y Empresas.

ELABORACION: Nuestra.

1.1. Primera etapa, hasta 1963

Hasta 1963, la producción fue creciente y estuvo básicamente asociada no sólo a una ampliación de la superficie cultivada (hasta 1952), sino también a un importante incremento de los rendimientos por hectárea cosechada (a partir de 1952) (Cfr. Cuadro II-2).

Así mientras la superficie cosechada se amplió entre 1954 y 1964 en un 27%, los rendimientos aumentaron en un 34%, condiciones ambas que permitieron que la producción en ese mismo período se expandiera en un 69%.

Esta primera etapa de crecimiento ininterrumpido que culmina con un período de producción máxima que se extiende desde 1959 hasta 1965, estuvo condicionada por la presencia simultánea de cinco factores que se fueron complementando:

- i. el consumo creciente de cebada bajo la forma de harina y arroz;
- ii. el crecimiento de la demanda industrial;
- iii. el crecimiento de las exportaciones;
- iv. las tierras de la J.C.A.S. de Quito y sus mecanismos de cesión; y
- v. la elevada rentabilidad relativa de la producción de cebada.

i. El consumo creciente de cebada bajo la forma de harina y arroz

Como señalamos al inicio de este capítulo, la importancia de la cebada en la alimentación rural y urbana, especialmente como harina y arroz de cebada, es un hecho inobjetable y ha constituido el componente principal de la demanda. Dicho en otros términos, el consumo directo de cebada representaba cuantitativamente el componente más importante de la producción total y puede asumirse que en esos tiempos su crecimiento fue por lo menos el vegetativo.

Debemos destacar sin embargo, que el consumo de máchica y arroz involucra de hecho cierto proceso de transformación del grano, que no llega a ser un proceso industrial por las características de los establecimientos procesadores. Dicha transformación consiste básicamente en el pilado y la

CUADRO N° II-2

INDICES DE EVOLUCION DEL VOLUMEN FISICO DE
PRODUCCION, SUPERFICIE COSECHADA Y RENDI-
MIENTOS DE CEBADA EN PROMEDIOS QUINQUENALES

Base: 1954 = 100

Quinquenio	Superficie	Producción	Rendimientos
1954	100	100	100
1959-64	127	169	134
1965-69	118	138	117
1970-74	88	122	145
1975-79	45	71	154

FUENTE: Ibidem Cuadro II-1.

ELABORACION: Nuestra

molienda, en el caso de la harina de cebada y el tostado, y el triturado para el arroz. Tradicionalmente los denominados "molinos de piedra" han sido los establecimientos artesanales responsables de dicha transformación (1). La modalidad habitual consistía en que el productor llevaba el grano al molino para su transformación, pagando por el servicio un valor en dinero o en producto (2).

Si bien la actividad de los molinos de piedra no está reglamentada y los mismos tampoco registrados, se calcula que existirían en el país un número superior a veinte mil molinos.

Debemos finalmente destacar que el crecimiento de la producción de harina y arroz se trasladó como un crecimiento de la producción de la variedad hexástica de cebada.

ii. El crecimiento de la demanda industrial

Otro componente que adquiere importancia en esta etapa como condicionante del aumento de la producción, es la demanda industrial.

Debido a que las cifras de superficie, producción y rendimientos corresponden al total de la cebada producida, sin realizar ningún tipo de distinción por variedad, de hecho ocultan por agregación el comportamiento de la producción de cebada cervecera. Un camino de aproximación a las cifras de producción de cebada cervecera, ha sido considerar la producción según su destino o utilización.

Los datos disponibles permiten afirmar que la producción de cebada tiene tres usos o destinos primarios: semilla, consumo animal y materia prima y un remanente de desperdicios. La producción se habría distribuido en los años 60' de acuerdo a las siguientes proporciones:

-
- (1) Son molinos accionados por fuerza hidráulica o motores estacionarios que sirven a los campesinos para la elaboración de artículos de primera necesidad (molienda de maíz y cebada), "Programa de Desarrollo Area Mojanda", Ministerio de la Producción - IICA, Quito, 1971.
 - (2) En 1977, el costo por moler una arroba de cebada era de S/. 14, por lo tanto moler un quintal, costaba S/. 56.

CUADRO N° II-3

UTILIZACION DE LA CEBADA EN PORCENTAJES DEL TOTAL

Año	Producción	Semilla	Consumo animal	Materia prima	Desperdicios
1962	2.299.481	13,12	10,00	64,87	12,00
1963	2.669.062	12,34	10,00	65,65	12,00
1964	1.751.630	18,69	10,00	59,30	12,00
1965	2.021.380	15,53	10,00	62,46	12,00
1966	1.691.480	16,93	10,00	61,06	12,00
1967	1.791.242	16,08	10,00	61,91	12,00
1968	1.557.090	17,34	10,00	60,65	12,00
1969	1.998.632	13,82	10,81	64,86	10,50
1970	2.069.080	13,22	10,97	65,30	10,50

FUENTE: Banco Nacional de Fomento. "Plan Quinquenal de crédito agrícola, 1972-1975", p. 67. Anexo C-1. Disponibilidades de cebada durante 1962-1970.

ELABORACION: Nuestra.

Hasta 1968, el porcentaje de cebada destinado a consumo animal y la parte proporcional de desperdicios, se habrían mantenido constantes, de allí que el 78% restante del total se haya destinado a semillas y materias primas. Sin embargo, la cebada para semilla mostró una evolución distinta a la cebada para materia prima. Como es de esperar y suponiendo una superficie cultivada más o menos constante, la cantidad de semilla necesaria era más o menos uniforme, de forma tal, que cuando la producción aumentaba, la importancia de la semilla disminuía y viceversa. Por el contrario, al aumentar la producción, la demanda de cebada para industrializar, crecía proporcionalmente y cuando disminuía, también se contraía.

Como materia prima, la cebada constituye el insumo principal de la elaboración de maltas, de harina de cebada, de arroz de cebada y forma parte constitutiva en la elaboración de ciertos alimentos balanceados.

Entre 1962 y 1970, la distribución estimativa de dichos usos, fue la siguiente:

CUADRO N^o II-4

UTILIZACION DE LA CEBADA COMO MATERIA PRIMA EN PORCENTAJES

Años	Total	Malta	Alimento Balanceado	Harina de cebada	Arroz de cebada
1962-70	100	14,30	3,8	48,80	33,10

FUENTE: Ibidem Cuadro II-3, p. 68, Anexo C-2.

ELABORACION: Nuestra.

Tres subproductos importantes que corresponden a las distintas etapas del proceso de malteo son cebada de tercera, granza y raicilla, que son precisamente vendidos por las malterías como insumos para la fabricación de alimentos concentrados para animales. De tal forma, podría considerarse que en realidad el porcentaje de cebada que compra la industria de maltas y cervezas corresponde al 14,30 más el 3,8% de concentrados que también es procesado por la misma industria.

Si se admite que la cebada utilizada por la industria de maltas es cebada cervecera exclusivamente y que los productores de cebada cervecera venden íntegramente su producción a la industria, no separando cebada ni para semilla ni para consumo animal, entonces aproximadamente el 12% de la cebada total producida (incluida la parte proporcional de desperdicios) será cervecera o dística, y el 88% restante será común o forrajera. Creemos que esta proporcionalidad puede haberse mantenido por lo menos hasta 1963, período durante el cual prácticamente todos los productores de cebada cervecera eran proveedores de la industria (1).

(1) Como veremos después, las exportaciones clandestinas no computadas por las cifras oficiales, tanto de cebada harinera como cervecera, pueden distorsionar los porcentajes, pero en todo caso permitirían realizar aunque sólo sea una estimación.

Debemos destacar la importancia que ha tenido a partir de 1950 el proceso de introducción y difusión de nuevas variedades de cebada, especialmente de malteo, llevado adelante por la industria. Dicho proceso no sólo daría cuenta de la introducción de profundos cambios técnicos en la producción de cebada, sino además de significativos incrementos de la producción y de la productividad por unidad de superficie, asociado a las variedades cerveceras. En otras palabras, el inicio de la producción de cebada cervecera no sólo supuso importantes cambios cualitativos en la función de producción de cebada, sino que además una parte de la producción se orientó crecientemente a satisfacer la demanda "especializada" de la industria (1).

Conviene destacar que los mecanismos específicos implementados por la industria en aras de aumentar lo más rápidamente posible la producción de cebada cervecera (2) fueron básicamente cuatro: a) anticipos de semilla de la variedad cervecera, seleccionada y desinfectada; b) entrega a cuenta de la cosecha de fertilizantes importados por las malterías o consignados por los importadores a la industria para su distribución; c) extensión agrícola orientada a tecnificar e incrementar el cultivo de cebada cervecera; y d) fijación de precios de "estímulo" significativamente superiores a los vigentes para la cebada común.

Aún cuando la demanda industrial fue creciente desde 1950, en términos absolutos, el quantum de cebada entregado a la industria nunca superó el 20% de la producción global. Sin embargo, la modalidad que implementó la propia industria para difundir el cultivo de la "nueva variedad" despertó de hecho expectativas desproporcionadas que fueron seguidas de una elevación de la producción que fue durante toda la etapa superior a la demanda efectiva de las industrias.

-
- (1) Suponiendo que la demanda industrial en este período (1950-64) haya sido el 12% de una producción creciente, entonces las compras ampliadas de la industria explicarían una porción de dicho aumento.
 - (2) Como se analizará, en este período tiene lugar la integración de la industria cervecera, hacia la producción de maltas y cebada, integración que dependía en forma significativa del aumento de la producción, no sólo de la cebada producida por la misma industria, sino también de los productores independientes que también la abastecían.

De allí, que desde 1960 la industria impusiera los denominados "cupos de producción" que en realidad eran cupos de crédito y de compra. La industria hasta los años 60' se había comprometido a comprar la producción de acuerdo a sus normas de calidad, a quien le entregase cebada cervecera. En 1960, la oferta de cebada superaba ya los requerimientos de la industria y el establecimiento de los cupos supuso la regulación de la producción que en adelante la industria compraría.

Es interesante señalar que los cupos se asignaban por escrito, incluyendo la semilla en función de tres aspectos: i) el tamaño de la explotación; ii) el manejo del cultivo; y iii) los antecedentes y la antigüedad del productor. Como veremos más adelante, sobre estos elementos y otros que detallaremos, la industria fue capaz de seleccionar a sus propios proveedores.

iii. El crecimiento de las exportaciones

A pesar de que sólo se dispone de cifras estimativas de exportaciones hasta el año 1952 (Cfr. Anexo II-2), debemos señalar aún cuando será difícil demostrarlo, que la "fuga" de una parte importante de la producción, especialmente desde las provincias de la región de la Sierra Norte hacia Colombia, es un hecho difundido a viva voce. La utilización en las siembras de la provincia de Carchi por ejemplo de variedades de cebada colombiana como Galeras o Futiga, Mochacá o Funza, daría cuenta de este hecho.

Por otra parte, la modalidad de comercialización implementada por la industria a partir de los cupos de producción y de compras, conducía indirectamente a que una parte de la producción se filtrara hacia mercados extranjeros fronterizos como Ipiales en Colombia, plaza que durante un período prolongado absorbiera una cuota significativa de la producción de cebada, harinera y cervecera.

Las exportaciones hacia Colombia se originaron en realidad en función de dos problemas: el primero asociado a la existencia de faltantes de cebada, especialmente cervecera, para abastecer la industria colombiana y el segundo asociado a diferencias de precios a las tasas de cambio peso/sucre vigentes.

La instalación de la cervecería Bavaria en Ipiiales, Departameteo de Nariño, daría cuenta de que la industria colombiana ha aprovechado su localización recurriendo a la producción ecuatoriana como fuente de materias primas (1).

En segundo lugar, los intermediarios que operaban entre Colombia y Ecuador, no sólo ofrecían y pagaban precios (2) más elevados que los que ofrecían los intermediarios locales, sino que además, pese al carácter de la "exportación", ejercían una demanda bastante estable. Este último aspecto es muy significativo si se considera que una parte importante de los productores de Carchi, Imbabura e incluso Pichincha, producían cebada, sabiendo de antemano que si no era comprada por la industria maltera nacional, podían finalmente venderla a Colombia.

El trigo, la cebada, las lentejas y frijoles que se producían en cantidades apreciables en la provincia del Carchi gozaban de concesiones especiales para su introducción a Colombia de acuerdo con las disposiciones del tratado comercial de 1942 entre Colombia y Ecuador, tratado que estuvo vigente hasta diciembre de 1962 (3). No obstante, la finalización del mismo no conllevó al inmediato abandono del tráfico comercial que devino clandestino.

La industria nacional era considerada muy exigente en términos de la calidad de la cebada que recibía, exigencias que estaban vinculadas al tipo de proceso industrial que realiza y a la necesidad derivada de ello de estandarizar las materias primas. La industria debía por tanto clasificar la cebada en función del tamaño de los granos y del peso, color, olor y hume-

-
- (1) Bavaria se encuentra a quince minutos de la frontera con Ecuador.
 - (2) Las diferencias en los precios no necesariamente debieron estar ligadas a costos diferenciales. Posiblemente el efecto monetario de una tasa de cambio distorsionada, permitía o hacía posible que dichas diferencias existieran.
 - (3) Cfr. Báez Dávila, Gonzalo: "Comercio y contrabando en la Provincia del Carchi. Editorial La Unión. El libro no tiene fecha de publicación, aunque nosotros estimamos que puede haber sido publicado entre 1964 y 1968. Ver Biblioteca del Banco Central.

dad contenida en ella (1).

Los precios eran elevados para el porcentaje de cebada de primera clase, pero cuando se promediaba con categorías inferiores, es decir, con la cebada de segunda, de tercera o incluso la granza, y se descontaba del valor total las proporciones de impurezas, humedad y daños, el precio que en promedio se obtenía, era aproximadamente el de la cebada de segunda.

De lo que se trataba entonces, visto que la cebada es un producto heterogéneo, era precisamente de maximizar los ingresos fraccionando las ventas de acuerdo a sus distintas calidades y buscando para cada una, el precio más alto posible. Los productores de cebada para la industria, admitieron que en los años 50' y 60' remitían el grueso de la cebada de primera a las malterías y vendían la cebada de segunda y de tercera y la harinera a Colombia (2).

De esta forma, las "exportaciones" se convirtieron en una variable de ajuste de la producción nacional. Las rigideces de las normas de calidad de la industria ecuatoriana eran compensadas por la flexibilidad de las exportaciones a Ipiiales.

iv. Las tierras de la Junta Central de Asistencia Social de Quito y sus mecanismos de cesión

Es posible argumentar, tratando al mismo tiempo de sustraernos al conjunto de condiciones que podríamos denominar de mercado analizadas antes, - que todo el marco institucional jurídico existente y previo a la reforma agraria hubiera conformado las condiciones básicas dentro de las cuales se desarrollara la producción agropecuaria en general.

(1) La importancia de la clasificación de los granos es central para la industria cervecera, debido a que las cualidades del grano determinan - en una proporción significativa la calidad posterior del producto. En la industria molinera por el contrario, lo importante es el estado general del grano y su peso, dado que el trigo por ejemplo se destina a la molienda. La clasificación se hace entonces entre grano y granza.

(2) Entrevista con productores de cebada de los años 50' y 60'.

En esa dirección, la misma estructura de tenencia de la tierra, junto a las formas o regímenes de trabajo vigentes, constituirían para muchos la condición sine qua non de la acumulación en el sector agropecuario. No es nuestra intención discutir la validez en general de estas tesis, sino por el contrario, intentar mostrar a partir del estudio de un producto, y quizá yendo aún más lejos de una fracción de dicho producto, cómo dichas condiciones no constituyen el argumento general de explicación.

Es posible que el sistema de hacienda-huasipungo en provincias como - Chimborazo, Tungurahua o Cotopaxi haya constituido la piedra angular de la producción de cebada y que la disolución de la hacienda tradicional asociada a la eliminación de formas de trabajo precarias hayan sido factores determinantes de su desplazamiento.

Pero también fue posible que una fracción de los terratenientes haya profitado de la existencia de las "instituciones terratenientes" como la Asistencia Social recurriendo a la misma en calidad de arrendatarios de inmensas haciendas, cuyas tierras se convirtieron en medio de producción y no en fuente de extracción de renta en trabajo.

De allí que cuando intentamos despejar el conjunto de condiciones institucional-estructurales previas a la reforma agraria que constituyeron el soporte de la acumulación de un conjunto de propietarios-arrendatarios-terratenientes, la única condición que aparece nítidamente como tal para el caso de la producción de cebada cervecera, es precisamente la existencia de la Junta Central de Asistencia Social de Quito y los mecanismos de cesión temporal de sus tierras y la fuerza social de los terratenientes por un lado y las industrias cerveceras por el otro para acceder a ellas.

Por lo tanto, no podemos argumentar afirmativamente que las relaciones de producción precarias constituyeran una relación causal o matriz del progresivo crecimiento de la producción cebadera, por lo menos no en la provincia de Pichincha.

La expansión de la producción de cebada cervecera asociada al arrendamiento de las haciendas de la Asistencia Pública en el período que se inicia

en 1950 aproximadamente, constituye una etapa central en la historia de la industria cervecera que deberemos tratar en profundidad en el próximo capítulo.

v. La elevada rentabilidad relativa de la producción de cebada

Un último punto que nos parece central en la explicación de los factores o condiciones que influyeron en la tendencia creciente de la producción de cebada, es la elevada rentabilidad relativa que exhibiera la cebada durante todo este período y que se prolongara algunos años después de 1963. Decimos rentabilidad relativa para referirnos a aquellos productores cuyas decisiones no sólo están fuertemente influenciadas por lo que podríamos denominar las señales del mercado, sino que además tienen la posibilidad de evaluar alternativas cuyas tasas de ganancia pueden también ser divergentes en un momento determinado.

Como el tema de la rentabilidad remite directamente a la cuestión de los costos de producción de la cebada, comenzaremos admitiendo, dado que las unidades de producción no son homogéneas, que puede esperarse a partir de las diferencias existentes en la aptitud de los recursos naturales que detentan, el tamaño relativo, el sistema de tenencia, la tecnología utilizada, el tipo y características de producción y el acceso a los mercados que los costos de producción serán significativamente diferentes de una unidad productiva a otra, de una región a otra (1).

Sin embargo, y a riesgo de simplificar excesivamente nuestra interpretación (y acorde con la información disponible para este período), intentaremos mostrar que la expansión de la producción de cebada cervecera obedeció, al menos parcialmente, a las condiciones singulares de producción y comercialización que la misma tuvo a partir de los años 50', época en que los ingresos netos reales percibidos por los productores de cebada habrían estimulado la producción y la inversión.

(1) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA): Sistema de Información para el Plan Nacional de Abastecimiento de productos e insumos de origen agropecuario (Plan SIPNA). "Documento de Trabajo N° 5", "Área de Producción y Costos: Metodología, Planteo Operativo y Etapas del Trabajo", enero, 1975, INTA, Castelar - Buenos Aires.

Durante los años 50', debe destacarse que la producción de cebada cervecera constituyó prácticamente la única actividad agrícola en la Sierra atendida por un programa de difusión y fomento como el emprendido por la industria. Ello habría permitido no sólo la ampliación de la superficie cultivada de cebada cervecera en pocos años, sino que habría posibilitado el incremento de las inversiones por unidad de superficie que se expresaría en un aumento significativo de la productividad de la tierra, medida en rendimientos físicos.

La amplia respuesta de parte de los agricultores a los incentivos industriales, no tardaron en mostrar que el comportamiento y las decisiones de los productores de aquella época no eran ajenos a una racionalidad económica que buscara maximizar las ganancias.

Los productores agropecuarios normalmente enfrentan dos tipos de riesgos: de producción y de mercado. Estos tipos básicos de riesgo tienen para el sector agropecuario una dimensión que no tiene por ejemplo para la industria en tanto y cuanto las decisiones y los resultados de la producción normalmente no coinciden entre otras razones porque los segundos dependen de condiciones naturales no controlables.

Sin embargo y bajo ciertas condiciones, los riesgos de producción pueden compensarse con una estructura dada de mercado o por el contrario pueden potenciarse. En los primeros años del fomento industrial a la producción, las diferencias entre producción efectiva y necesidades de la industria crearon un clima de relativa seguridad para el productor. Existía un mercado estable y precios crecientes y remunerativos. Paulatinamente se sustituían las importaciones de maltas, con lo cual el mercado se iba cerrando cada vez más para la industria y aumentando su "dependencia" de la producción nacional.

Correlativamente el aumento de la productividad hacía posible que los productores de cebada pudieran ir captando una masa creciente de ingresos netos asociados tanto al aumento de los precios como a los costos decrecientes de una producción ampliada.

En síntesis, la industria que también había disminuído sus costos de producción al iniciar su abastecimiento de materias primas -cebada- nacionales, podía de hecho trasladarle al productor agropecuario una parte de los frutos del progreso tecnológico de forma tal que la distribución social del producto resultante no sólo estaba regulada por las condiciones de producción, sino también por las condiciones de circulación, toda vez que fuera de las condiciones específicas que la industria ofrecía, se sumaba el hecho de que la intermediación no existía, dado que el productor o bien entregaba directamente la cebada en planta o bien la planta recogía la cebada en finca.

1.2. Segunda etapa, de 1964 a la actualidad

Una primera manera de tratar de encontrar las condiciones que impulsaron la producción de cebada hacia la baja, podría partir de revisar aquéllas que en sentido positivo la estimularon y discutir si efectivamente cambiaron.

Desde 1964 hasta 1973, la producción estuvo prácticamente estancada en niveles inferiores a los vigentes en el quinquenio anterior, con rendimientos crecientes que fueron más que compensados por una superficie cultivada en descenso. A partir de 1973, superficie y producción iniciaron una tendencia descendente, pero de distinto ritmo. La superficie cosechada cayó más rápidamente que la producción que pudo sostenerse hasta 1976 por el incremento espectacular de los rendimientos, alcanzados en parte como resultado de las investigaciones de fitomejoramiento y transferencia de conocimientos a los agricultores, programa a cargo del INIAP, y de condiciones favorables de clima.

De tal forma, el estancamiento y posterior descenso de la producción de cebada, no puede explicarse por razones fitológicas, sino que, por el contrario, y vista la evolución de los rendimientos físicos, la explicación del abandono de la producción cebadera, debe buscarse en problemas económicos y sociales.

En la disminución de la producción de cebada por su magnitud, estuvieron comprometidas tanto la producción de las variedades cerveceras como ha-

rineras, tanto los pequeños como los grandes productores, de forma tal que por la caída no sólo se redujo la disponibilidad de materias primas para la industria, sino también para alimentos. Sin embargo, cabe formularse la siguiente pregunta: ¿La producción de cebada se reduce como consecuencia de una reducción anticipada de la demanda industrial y "casera", a partir de la sustitución o por el contrario, la contracción de la oferta es previa y la demanda sólo se ajusta a las nuevas condiciones?

Partamos del hecho de que el año 1963 sólo expresa el punto de inflexión de una tendencia y no la tendencia misma. Como tal constituyó el año de máxima producción en un período histórico de cuarenta y cinco años (1934-1979).

i. La demanda de cebada como harina y arroz, formaba parte de lo que podría denominarse la canasta de consumo básico. Cualquier reducción en el consumo de ambos, a menos que hubiera sido sustituido, hubiera implicado una reducción en las condiciones de nutrición y alimentación de una parte significativa de la población ecuatoriana.

Si se admite que la cebada se hubiere encarecido, ya sea por aumento de sus costos de producción o por un abaratamiento relativo de otros bienes, es posible esperar que disminuya el consumo de la primera y aumente el de los otros bienes, tratando de conservar, si no de aumentar la cuota de alimentos per cápita necesarios.

Al considerar la evolución de la producción de harina y arroz de cebada, se visualiza por un lado una reducción aunque poco significativa. Cuando se considera la evolución del promedio per cápita, ocurre que la reducción se profundiza pasando de una tasa de crecimiento negativa inferior al 1% a otra de aproximadamente el 4% anual. El efecto de la diferencia entre el crecimiento de la producción y la evolución de la población es la reducción del consumo per cápita al cabo de siete años de más del 30% (Cfr. Cuadro II-5).

Si se compara entonces la evolución del consumo per cápita de cebada con la evolución del consumo de trigo, es posible considerar la posibilidad de que este último hubiera de hecho sustituido a la cebada.

Si bien la producción nacional de trigo en los últimos diez años ha disminuído continuamente, al inicio de los 70', el Estado promovió las importaciones buscando indirectamente estimular la producción interna y directamente beneficiar a los consumidores. No obstante ninguno de ambos objetivos se cumplieron plenamente. La política de subsidios desplegada por el Estado para el productor nacional de trigo, no alcanzó a compensar las diferencias de rentabilidad del trigo frente a otros productos, y por otra parte la reducción de la producción no sólo fue cubierta por un aumento más que proporcional de las importaciones de trigo, sino que consolidó además una brecha profunda entre producción y consumo.

CUADRO N° II-5

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE HARINA Y ARROZ DE CEBADA
Y DEL CONSUMO PER CAPITA DE CEBADA Y DE TRIGO
1962 - 1970

	Harina de cebada qq (1)	Arroz de cebada qq (2)	Consumo per cápita Cebada(3) Trigo(4) Lbs. Lbs.	
1962	728.030	493.807	26	42
1963	855.114	580.006	29	44
1964	506.911	343.827	17	46
1965	616.152	417.923	20	46
1966	504.067	341.898	16	48
1967	541.239	367.111	16	51
1968	460.900	312.619	13	50
1969	662.177	443.333	19	48
1970	688.684	463.013	19	49

FUENTE: Banco Nacional de Fomento: Plan Quinquenal de Crédito Agrícola 1972-1975. Anexo C-2, p. 68 (1), (2), (3).

Boletín Anuario del Banco Central 1978 (4).

La producción interna de trigo en los últimos diez años se ha reducido a la mitad, mientras que el consumo aparente (medido en términos del trigo procesado por la agroindustria) se ha casi triplicado, de tal forma que para el año 1977-78, las importaciones eran casi siete veces superiores a la producción nacional (1).

El Estado actuó a través de la política de precios y subsidios a la producción nacional y a las importaciones, fijando las cuotas y adjudicando los contratos a firmas especializadas, lo que se ha traducido en un abaratamiento muy significativo del trigo y sus derivados: harina, fideos y productos de la panificación.

Es precisamente a partir de una estructura de costos hasta cierto punto distorsionada, que es posible difundir e imponer "la cultura del trigo" en un país habituado al consumo de cebada y maíz. Lo que cambió por tanto, no fueron los "gustos" del consumidor, ni tampoco la utilidad marginal de consumir cebada, sino los precios relativos.

ii. Hemos indicado que la agroindustria fue capaz en un período determinado de estimular la producción de cebada, particularmente de las variedades de malteo a partir de dos mecanismos fundamentales: los precios y el crédito. Intentaremos a continuación discutir si la estrategia de la industria en este período de reducción de la producción fue el antecedente o bien, la consecuencia del comportamiento de la producción.

Este tema deviene central al tratar de analizar si la industria ha tenido poder suficiente para subordinar, como señalan algunos autores (2), a los productores agrícolas o si por el contrario, los mismos productores gozando de un grado mayor de libertad del que le asignan esos trabajos, fueron capaces de responder de acuerdo a sus propias alternativas y estrategias. Esto supondría que la cebada jugó un papel importante en el proceso de modernización abierto en los años 50', proceso que se expresa en el relativo dinamismo que se entabla alrededor de uno u otro producto, pero que en nin-

(1) Barril, A. et al. "Las empresas transnacionales en la agroindustria del Ecuador". Mimeo. CEPLAES, 1980.

(2) Nos referimos básicamente a los trabajos de Erich Jacoby y Ernest Feder.

gún momento debe confundirse con el producto. Dicho de otro modo, la cebada habría permitido durante un lapso de diez o doce años realizar un conjunto de cambios amparados por una producción rentable a la par que estable, pero que no llegó a convertirse en el proceso concreto tendencial de modernización del agro, sino tan sólo en una etapa.

Durante los años 50' y hasta 1968 aproximadamente, la industria desempeñó un papel de enorme importancia al fijarle a los productores agrícolas los dos parámetros más importantes: la cantidad y el valor de producción. Dado que la industria establecía cupos por productor y precios a pagar, constituía de alguna manera el lado fuerte de la relación agroindustrial.

Sin embargo, no fue sino hasta 1968, en que apareció para la industria la primera crisis de abastecimiento de cebada. Hasta ese año, las compras de cebada a terceros, del mismo modo que la utilización de cebada producida por las propias malterías, habían sido crecientes, pero la producción en su conjunto abastecía holgadamente la demanda industrial. Ello fue aprovechado por la industria, toda vez que sus compras de cebada constituían el complemento de la producción que ella misma realizaba, resultado de lo cual los precios comenzaban a ser menos estables y más fluctuantes.

En 1963, la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas (CEDMYC) inició la producción en tierras propias, mediante la compra de dos haciendas. Con Espiga de Oro y Los Volcanes, que así se llamaban, se incorporaban a la producción 1.226 has. laborables, de las cuales se cultivaban aproximadamente 500 con cebada. De tal forma, una parte de los requerimientos de cebada era cubierta por la producción propia y el remanente provenía de compras que se realizaban a terceros. Así, los años de buenas cosechas hacían bajar los precios, primero porque las cosechas eran abundantes y segundo porque el grado de autoabastecimiento se elevaba, y con ello las compras disminuían. Esta situación comenzó a presentarse habitualmente y la misma constituyó la amenaza más seria a los productores, especialmente para aquéllos que se habían especializado en pocos productos.

De alguna manera, la industria se había convertido en un comprador oligopsonico de cebada cervecera, y una vez que la oferta había mostrado que ex

cedía las necesidades industriales, comenzó a cargar de manera creciente las fluctuaciones de la producción a los propios productores.

A partir del año 1968, la estrategia de la industria cambia. Abandona el fomento y comienza a recurrir al aporte entonces subsidiario de las importaciones, como una manera de hacer frente al desabastecimiento. Aporte que cuatro años más tarde y merced al crecimiento económico excepcional que se inicia con las exportaciones petroleras, iba a cambiar definitivamente su naturaleza.

En un oficio enviado por el Secretario del Comité Agropecuario Nacional de ese entonces, Jaime Durán Arias, el Subdirector de Industrias Gerardo León T., con fecha 3 de febrero de 1970, a propósito del informe de ese Comité para la importación de 5.000 toneladas de cebada cervecera a favor de la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas S.A. y Maltería Nacional C.A., filiales de la Compañía de Cervezas Nacionales y de Cervecería y Maltería La Victoria respectivamente, señalaba:

- 1) que la producción de cebada cervecera y de cebada en general, así como el trigo para el año 1968-69 fue deficitaria debido a las contingencias del clima, la misma que fue confirmada por la Cámara de Agricultura de la Primera Zona;
- 2) que establecido el déficit, se procedió a solicitar a las empresas cerveceras compromiso de adquirir la producción total de cebada cervecera de la próxima cosecha y aquella que pudiera salir actualmente en forma eventual;
- 3) que el Ministerio de Agricultura y Ganadería estimaba la producción de cebada cervecera para el año 1969-70 en 405.000 qq.;
- 4) que la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas se comprometía a adquirir 300.000 qq. y la Maltería Nacional 65.000 qq.

Efectivamente, a partir del año 1964, comienza a reducirse la producción sin una disminución proporcional del área cosechada, por lo menos hasta 1969-70, por lo cual es factible pensar que habiendo cosechado una superficie igual, las diferencias de la producción pueden ser sólo explicadas a partir de contingencias climáticas que objetivamente redujeron la oferta de cebada en general y de cebada cervecera en particular.

Sin embargo, y aunque pudiera argumentarse que la industria reinicia sus importaciones en 1968 a causa de un real déficit de producción, pareciera, visto además el calendario tan peculiar de las cosechas, que en la práctica la necesidad que tenía la industria de cubrir su abastecimiento de materias primas por adelantado, por temer a tener que interrumpir la producción por falta de materias primas, suponía la importación de cebada anticipadamente al tiempo de las cosechas. De forma tal, que al momento de recoger la producción nacional, la industria se encontraba con un doble problema: por un lado, había realizado una inversión en materias primas importadas, con lo cual las compras nacionales aparecían completando o compensando necesidades no satisfechas por las importaciones y por otro lado, porque la capacidad de almacenamiento de cebada tenía también un límite (279.100 qq.). Así, la producción nacional comenzaba a convertirse en la variable de ajuste del abastecimiento industrial.

La cosecha de cebada ha sido siempre anual en Ecuador y se inicia tradicionalmente en los meses de junio y julio, aún cuando las compras se prolongan muchas veces hasta diciembre, de acuerdo al calendario de oferta de todo el país. No obstante, debido a que la cebada mantiene un período de dormancia mínimo de tres meses, tiempo en el que debe estar en reposo antes de iniciar el proceso de malteo, de hecho la cebada comprada en junio no podía ser utilizada sino en octubre. Los cálculos de necesidades se hacían sobre la base de importar cebada para atender la producción de marzo a septiembre (la cebada importada no necesita dormancia) con lo cual las compras de cebada nacional sólo debían cubrir los seis meses restantes. No obstante, aunque la industria se comprometía a comprar tal o cual cantidad, de hecho el Estado no supervisaba el cumplimiento de dichos compromisos, que tampoco se ejecutaban.

Por otro lado podría argumentarse que el desabastecimiento o el estancamiento de la producción de cebada no era un síntoma de crisis de producción. Por el contrario, el abandono de la producción podía de hecho constituir la respuesta que los productores adoptaban a las nuevas condiciones de producción y realización que les ofrecía la industria.

Si los productores de cebada hubieran estado efectivamente subordinados a las necesidades de acumulación de la industria, probablemente la producción de cebada hubiera continuado fluctuante alrededor de las necesidades industriales. De alguna manera, lo que sucede con la cebada a partir de 1964, constituye el síntoma más preclaro del grado de independencia de los proveedores de la industria, básicamente los terratenientes, que se expresó en el abandono de la producción de cebada, al menos como actividad principal.

iii. Aún cuando las "exportaciones" continuaron y aún continúan realizándose desde 1976-77, adquieren el carácter de eventuales. En Colombia, el año agrícola de la cebada se inicia precisamente en la época de recolección o cosecha en Ecuador. La cebada se cultiva en junio y se recoge a fines de noviembre de cada año. Al año agrícola que comienza en junio se lo llama el Año Grande. Sin embargo, desde principios de diciembre hasta fines de mayo, se produce cebada y corresponde al año denominado "mitaca" cuya producción ha sido tradicionalmente muy inferior, debido a una mayor proporción de riesgos climáticos presentes en esos meses del año, especialmente las heladas de diciembre y enero (1).

Sin embargo y a pesar de que la cosecha de mitaca constituye entre el 12 y el 15% de la cosecha del Año Grande, en Nariño en 1976/77, la producción de mitaca fue superior al 40% de la del Año Grande. La evolución de la superficie cosechada y la producción, fueron al mismo tiempo superiores a las programadas como resultado probablemente del programa de fomento a la producción de cebada.

Si se admite que la cebada de Ecuador jugaba un papel muy importante al complementar ciertos faltantes de naturaleza estacional, complementando posiblemente la producción de mitaca, es posible que el incremento de la producción y la productividad (14 y 66% respectivamente) del cultivo de cebada en Colombia en general y en el departamento fronterizo de Nariño en particular, le hayan posibilitado de manera creciente sustituir las importaciones.

(1) Bavaria S.A.: División de Investigación y Fomento Agrícola. Cultivo: Cebada. Evaluación año agrícola 1977. Bogotá, noviembre de 1977.

En segundo término Nariño acusó en 1977 los costos de producción más bajos del país, que convertidos a la tasa de cambio actual peso/sucre, le confiere a los productores colombianos mayor competitividad y eficiencia (1).

Así es posible atribuir, aunque no cuantificar, a los cambios ocurridos en las condiciones de producción en Colombia y a sus resultados, alguna cuota de interés para explicar el desplazamiento de la producción ecuatoriana como fuente de materias primas. De hecho, Colombia ya no constituye tan poco para los productores ecuatorianos el mercado de otrora.

iv. En este punto intentaremos despejar algunas de las cuestiones centrales referidas al papel que pudo haber tenido el dictamen de la Ley de Reforma Agraria en julio de 1964 y su posterior aplicación en la dinámica de la producción de cebada cervecera.

Como se analizará en el siguiente capítulo, una parte mayoritaria de la producción de cebada cervecera en los años 50' se asentó básicamente en las haciendas de la Asistencia Social de Quito, arrendadas por un lado a las mismas empresas cerveceras y por otro lado, a un grupo de terratenientes que, amparados por la consolidación de un mercado regional para esta variedad de cebada, se constituyeron en el soporte material sobre el que se apoyaría la producción creciente de cebada cervecera para la industria.

No obstante, la producción de cebada para un mercado en expansión, com prometía vastas extensiones de tierras y en particular las de los fundos pú blicos, tanto aquéllos cedidos en arrendamiento, como administrados directa mente por la Junta Central, a cargo de los "administradores".

Desde el año 1964, en el que se dictó la Ley de Reforma Agraria, las haciendas del Estado cuya administración y usufructo mantenían las Juntas de Asistencia Social, pasaron a constituir patrimonio del Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización. La modalidad establecida para la trans ferencia de las haciendas al IERAC, consistió básicamente en el traspaso con

(1) Un programa de desarrollo agrícola iniciado por la Caja de Crédito Agrario Colombiano, ha fomentado el cultivo de la cebada en el departamento de Nariño, lo que se ha traducido en una baja considerable de la de manda colombiana por este producto del Carchi. A pesar de eso, se si gue exportando a Colombia algunas cantidades de cebada. Báez Dávila, Gonzalo, op. cit.

tra la entrega de bonos de Reforma Agraria al 6% de interés, que según el Director de la Junta en su informe anual "no era del todo justa, puesto que no se tenía en cuenta el valor de las propiedades, sino únicamente la renta que ellas producían para compensarla mediante la entrega de Bonos de Reforma Agraria del 6% de interés, documentos de muy escasa demanda en el mercado de valores y cuya negociación solamente puede hacerse con más del 42% de descuento" (1).

Las haciendas fueron transferidas en épocas distintas y por diferentes modalidades, tal como se desprende del Cuadro II-6. Algunas fueron vendidas, otras parceladas directamente por la Junta por su cuenta, colaborando en la ejecución de los programas de Reforma Agraria, especialmente en lotizaciones con fines de vivienda popular. Pero la mayoría de ellas en todo caso, recién fueron entregadas en 1971 y 1972, al finalizar el período de arrendamiento. Por lo tanto, la importancia de la Reforma Agraria en la reducción de la superficie destinada a cebada, recién aparecería con elocuencia en los años 1971, 72 y 73, años en los que la superficie cosechada de cebada se redujo en más de 40.000 has.

No creemos sin embargo, que esas 40.000 has. sean todas atribuibles a la entrega de las haciendas de la Junta de Asistencia Social, y menos aún sea posible asociar la entrega de las tierras con el abandono del cultivo de cebada. De hecho, como veremos más abajo, un número significativo de beneficiarios de la reforma agraria con asiento precisamente en las tierras de las antiguas haciendas públicas, continuaron produciendo cebada para la industria.

Sin embargo, aunque debemos enfatizar que una parte significativa de la reducción de la producción al menos de cebada cervecera, sí estuvo vinculada a la entrega de tierras, al mismo tiempo, y como señalamos anteriormente, la entrega de las haciendas se produce simultáneamente con un cambio de estrategias de la industria.

(1) Junta Central de Asistencia Social de Quito. INFORME DE LABORES. José Rafael Chiriboga Ch. Febrero de 1972, p. 17.

CUADRO N° II-6

MODALIDAD Y AÑO DE ENTREGA DE LAS HACIENDAS ARRENDADAS
Y ADMINISTRADAS, PERTENECIENTES A LA JUNTA CENTRAL DE
ASISTENCIA SOCIAL DE QUITO

Pesillo	1964	IERAC
San Vicente y Anexas	1964	IERAC
Santa Catalina	1962	Vendida al INIAP
El Rosario	1962	Vendida a la Caja del Seguro Social
San Agustín de Cajas	1967	
Colta	1962	Vendida al IERAC
Zumbahua	1967	IERAC
Ichubamba de Cebadas	1971	Transferida al IERAC
Cariacu	1971	Transferida al IERAC
Pisambilla	1971	Transferida al IERAC
Carrera	1971	Transferida al IERAC
La Chimba	1971	Transferida al IERAC
Rumicucho	1971	Transferida al IERAC
San Agustín de Salache	1971	Parcelada por la Junta
Gualea	1971	Parcelada por la Junta
Los Reales	1971	Parcelada por la Junta
Cusubamba	1971	Parcelada por la Junta
San Isidro	1971	Parcelada por la Junta
El Beaterio (parte)	1971	Parcelada por la Junta
Turubamba de Monjas (parte)	1971	Parcelada por la Junta
Santa Teresa	1972	Lotizadas por la Junta
Sto. Domingo de Conocoto	1972	Lotizadas por la Junta
Sto. Domingo de Pintag	1972	Lotizadas por la Junta
Isinche	1972	Lotizadas por la Junta
El Beaterio (parte)	1972	Lotizadas por la Junta
Turubamba de Monjas (parte)	1972	Lotizadas por la Junta
Paquiestancia	1972	IERAC
Guaraqui	1972	IERAC

(Cont...)

(Cont. Cuadro II-6)

Aychapicho	1972	En administración de la Junta
Pilopata	1972	En administración de la Junta
Concepción	1972	En administración de la Junta
La Tola	1972	En administración de la Junta
Valencia	1972	En administración de la Junta
Caspigasi	1972	Entregadas al IERAC al término de los contratos de arrendamiento
Chanchalo y Chanchalito	1972	Idem.
Chancahuan	1972	Idem.
El Carmen y Pulturima	1972	Idem.
Chimburlo	1972	Idem.
El Marco	1972	Idem.
Guayllabamba	1972	Idem.
Moyurco	1972	Idem.
El Chaupi	1972	Idem.
San Pablo Urco	1972	Idem.
Peribuela	1972	Idem.
Pisuli	1972	Idem.
Pululahua	1972	Idem.
Tunshi	1972	Idem.
Tolontag	1972	Idem.
Santo Domingo de Cayambe, Lote 1	1972	Idem.
Santo Domingo de Cayambe, Lote 2	1972	Idem.

FUENTE: Junta Central de Asistencia Social de Quito, Informes de Labores, febrero de 1972 y Archivos de abril de 1962.

ELABORACION: Nuestra.

También es posible que la industria, a raíz de la entrega de las tierras de la Asistencia, asiento de los principales productores para la industria, no haya sido capaz de recomponer con relativa flexibilidad su mapa de proveedores en un momento en el que la opción era reorganizar la comercialización de la cebada a partir de un nuevo conjunto de propietarios-productores o restablecer el antiguo patrón de abastecimiento a partir de las importaciones.

De hecho, la elección recayó sobre la segunda opción y ello conllevó a un cambio de estrategia global de parte de industriales y productores, es estrategia sólo posible bajo las nuevas condiciones económicas abiertas en 1972.

v. Los costos de producción de la cebada

El carácter parcialmente histórico que ha asumido este estudio, está principalmente ligado a dos tipos de cuestiones. La primera referida a la propia historia de la industria cervecera que nos ha permitido recuperar en su reconstrucción una etapa importante de la historia agraria del Ecuador y la segunda porque muchos de los argumentos que se esgrimieron y se esgrimen para contribuir a responder la pregunta básica que iniciara esta investigación (acerca de las causas y/o condiciones que influyeron en la ruptura de un modelo agroindustrial) están referidos a situaciones históricas.

En esta sección intentaremos rebatir las explicaciones bastante extendidas que afirman que uno de los motivos principales del estancamiento operado en la producción de cebada obedece a la pérdida de rentabilidad de la producción asociada a un incremento de los costos, más que proporcional, respecto de los precios. Creemos que la rentabilidad de la cebada no ha cambiado significativamente y que por el contrario, lo que se ha transformado es no sólo la estrategia productiva de las haciendas, sino la tasa de ganancia de las actividades vinculadas a dicha estrategia, convirtiendo por comparación a la cebada en una actividad menos rentable que otras como papas y leche, principalmente.

Comparemos a los fines del análisis, el costo de producción de cebada en las explotaciones más modernas.

1. El cultivo de una hectárea de cebada en la hacienda Pesillo en el período de arrendamiento de la Cervecería ascendía a S/. 1.853, cifra que correspondía a los costos de producción de una de las explotaciones cebaderas más modernas. La producción en términos de rendimientos variaba en función de los pisos de cultivo. Como anotamos anteriormente, las tierras más aptas para la producción de cereales eran las medias, aunque la cebada tenía una enorme capacidad de adaptación en zonas aún más altas. Ello queda demostrado al considerar los rendimientos desiguales en una y otra zona. La productividad en la zona media era apenas un 6% más alta que la de la zona alta, de tal forma que difícilmente el aumento de los costos directos era atribuible a la altura de los terrenos de cultivo.

Sin embargo, debemos admitir que en las zonas más altas se acarreamba con el costo adicional de tener un ciclo vegetativo más largo y por lo tanto la tierra estaba más tiempo comprometida con cultivos anuales que de otra forma podía ser utilizada anticipadamente en la rotación de los cultivos, o como áreas de pastoreo. El cálculo aproximado indicaría que a medida que se ascienden 50 m. de altura, el ciclo vegetativo de la cebada se alargaría una semana más.

No obstante, y de acuerdo al Cuadro II-7, la rentabilidad de la cebada en la zona media, era del orden del 40% y en la zona alta del 34%.

La importancia de los distintos pisos era decisiva en el caso del trigo. En la zona alta, los rendimientos que se obtenían no alcanzaban a compensar los costos, mientras que en la zona media las ganancias ascendían al 30 ó 32% por hectárea cultivada.

La papa por otra parte tenía mejores rendimientos en la zona media que en la alta y las diferencias asociadas a los distintos pisos, eran más acentuadas que para el caso de la cebada.

Sin embargo, creemos que los distintivo de la producción de cebada no partía de las condiciones de producción, que en algunas haciendas eran análogas a las del trigo por ejemplo, sino que estaba más asociado a la existencia de un mercado estable y un precio creciente y remunerativo. Este es

CUADRO N° II-7

COSTO DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE UNA HECTAREA DE CEBADA*

- Preparación del terreno	S/.	400,00
- Semillas: 1,7 qq. a S/. 90 c/qq.		153,00
- Abonos: 1,5 qq. a S/. 120 c/qq.		180,00
- Mano de obra y matamalezas		30,00
- Cosecha		250,00
- Arriendo terreno		500,00
- Limpieza		120,00
		<hr/>
		1.633,00
Imprevistos		120,00
Gastos generales		100,00
		<hr/>
TOTAL GASTOS	S/.	1.853,00

Producción

<u>Zona Alta:</u>	1.852 Kg./Ha. = 41,4 qq. x S/. 60,00 = S/. 2.484,00
	2.484 - 1.853 = <u>S/. 631,00 de utilidad</u>
<u>Zona Media:</u>	1.966 Kg./Ha. = 43,5 qq. x S/. 60,00 = S/. 2.610,00
	2.610 - 1.853 = <u>S/. 757,00 de utilidad</u>

COSTO DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE UNA HECTAREA DE TRIGO*

- Preparación del terreno	S/.	400,00
- Semillas: 1,9 qq. a S/. 100 c/qq.		190,00
- Abonos: 1,5 qq. a S/. 120 c/qq.		180,00
- Mano de obra y matamalezas		30,00
- Cosecha		250,00
- Limpieza		120,00
		<hr/>
		1.670,00
Imprevistos		120,00
Gastos generales		100,00
		<hr/>
TOTAL GASTOS	S/.	1.890,00

Producción

<u>Zona Alta:</u>	Ha.: 907 Kg. = 20 qq. x S/. 80,00 = S/. 1.600,00
	1.600 - 1.890 = <u>- S/. 290,00 de pérdida</u>
<u>Zona Media:</u>	Ha.: 1.423 Kg. = 31,4 qq. x S/. 80,00 = S/. 2.512,00
	2.512 - 1.890 = <u>S/. 622,00 de utilidad</u>

(Cont...)

(Cont. Cuadro II-7)

COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE UNA HECTAREA DE PAPAS*

- Preparación del terreno	S/.	600,00
- Semillas: 20 qq. a S/. 40,00 c/qq.		800,00
- Abonos: 4 qq. a S/. 120,00 c/qq		480,00
- Mano de obra		200,00
- Arriendo terreno		500,00
- Desinfectantes		500,00
		<hr/>
		3.080,00
Gastos generales		200,00
Imprevistos		100,00
		<hr/>
TOTAL GASTOS	S/.	3.380,00

Producción

<u>Zona Alta:</u>	Ha.:	6.258 Kg. = 137 qq. x S/. 30,00 = S/. 4.110,00
		4.110 - 3.380 = <u>S/. 730,00 de utilidad</u>
<u>Zona Media:</u>	Ha.:	8.110 Kg. = 178 qq. x S/. 30,00 = S/. 5.340,00
		5.340 - 3.380 = <u>S/. 1.960,00 de utilidad</u>

* NOTA: Datos tomados de los archivos de la Cervecería La Victoria, arrendataria de la hacienda Pesillo por ocho años. 1953-1961.

FUENTE: Floping, F.: Monografía de la hacienda Pesillo (situación presente), Misión FAO, Quito, 1962.

un punto nodal y hace referencia precisamente al hecho de que la ganancia potencial asociada a la producción de una u otra mercancía por su propia naturaleza, estará siempre directamente vinculada a su posibilidad de realizarla. Admitiendo que la racionalidad del productor fuera maximizar sus ganancias, cual es la superficie a ser cultivada, cosechada y vendida deviene la pregunta central. Esto nos lleva nuevamente a enfatizar el papel del mercado, de sus características y resultados -los precios- como una línea explicativa de enorme importancia, que en el caso de algunas haciendas regulaba y regula el uso de la tierra como medio de producción de mercancías y no de valores de uso.

Son los cambios en las condiciones de realización de la cebada, asociado a una transformación de la estrategia industrial, que se expresó precisamente en la desaparición del mercado estable, unidos a la importancia creciente de otras actividades, lo que consolidó la línea de demarcación entre una y otra etapa cebadera. De allí que no podamos hablar de estancamiento de la producción, sino desplazamiento, toda vez que la reducción de la producción estuvo precedida de la reducción de la superficie y el incremento de los rendimientos. En sentido estricto, estancamiento hace referencia a una situación diametralmente opuesta en donde la producción no aumenta al no poder ampliar la superficie cultivada o alternativamente al no poder aumentar la productividad.

En este caso se trató de una superficie en descenso, asociada a un incremento sustantivo de la productividad, lo que en ciernes supone cambios en el patrón de uso del suelo.

En 1954, de las 259.569 explotaciones informantes de la Sierra, 101.292 podían considerarse cebaderas (Censo Agropecuario Nacional, 1954). Según la misma fuente, Pichincha acreditaría en ese mismo año 8.772 explotaciones cebaderas, mientras que en 1974, apenas alcanzan 5.388.

Ello pondría en evidencia, dado que se habría operado en dichos años una expansión de la frontera agrícola de significación, la magnitud de los cambios operados en el patrón de uso de la tierra.

Para la provincia de Pichincha, los cuadros N^{os} II-8 y II-9 estarían mostrando la amplitud de la expansión de la frontera agrícola que alcanzó al 70% de la superficie censada en 1954 y la utilización de la misma. Los cultivos permanentes habrían tenido un crecimiento espectacular a raíz de la incorporación económica de zonas libres como Santo Domingo de los Colorados. El grueso de la superficie corresponde a cultivos de plátano, café, cacao, palma africana y abacá, todos productos de clima tropical que se cultivan en la zona antes mencionada. Por otra parte debemos destacar que la superficie dedicada a cultivos transitorios habría experimentado una reducción del 7% en términos absolutos, pero superior al 33%, cuando consideramos su participación en el total de la superficie agrícola.

2. Producción y productores: una comparación intercensal 1954-1974

Una explicación tradicional de la reducción operada en la producción de cebada, y que la industria ha utilizado frecuentemente como fundamento principal de su argumentación, es atribuir al cambio en la estructura de tenencia y a la sectorización y subdivisión de tierras las razones principales de la caída de la producción. También se apunta que las variaciones climáticas convirtieron a Ecuador en un país sin aptitudes para el cultivo de cebada, que la incertidumbre en el sector agropecuario desincentiva la producción o que la emigración campesina a las ciudades reforzaría el sentido de este proceso.

Para la industria que visualiza que la producción disminuye por la desaparición de vastas haciendas manejadas por hacendados extensivamente, pocos productores económicamente solventes y con acceso al crédito, que cultivaban no sólo zonas mecanizables, sino también otras donde únicamente el trabajo manual las hacía productivas, la Reforma Agraria constituye el non plus ultra de las explicaciones sobre dicha caída.

Debemos detenernos aquí para formular algunas reflexiones que nos parecen pertinentes. En primer lugar, esa explicación hasta cierto punto ya vulgar, en la que se inscribe también la industria asociada a la crisis agrícola que se desata como consecuencia del "reparto de tierras" se ha convertido en un argumento ideológico compartido por amplios sectores agremiados

CUADRO N° II-8

USO DEL SUELO EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA.
AGRICULTURA Y GANADERIA 1954-1974

Superficie	1 9 5 4		1 9 7 4		Variación
	Has.	%	Has.	%	
Agrícola	120.700	37	205.392	38	
Ganadera	207.100	63	338.309	62	

FUENTE: Censos Agropecuarios Nacionales, 1954-1974.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO N° II-9

USO DEL SUELO AGRICOLA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA.
CULTIVOS PERMANENTES Y TRANSITORIOS

Superficie	1 9 5 4		1 9 7 4		Variación
	Has.	%	Has.	%	
Agrícola	120.700	100	205.392	100	+ 70%
Cultivos permanentes	2.400	2	79.401	39	+3.208%
Transitorios	87.800	73	81.719	40	- 7%

FUENTE: Censos Agropecuarios Nacionales, 1954-1974.

ELABORACION: Nuestra.

en las Cámaras de Producción -de Agricultura, de Industria y de Comercio- de todo el país (1). De hecho, la producción agropecuaria en Ecuador, salvo pocas excepciones -y la cebada es precisamente una de ellas- ha seguido una evolución de signo positivo y de ritmo sostenido. Posiblemente el crecimiento espectacular del subsector ganadero haya empañado el desempeño de la agricultura que sin embargo no debe ser subestimado.

En segundo lugar, el desplazamiento de la producción de ciertos items, actualmente "críticos" como cebada o trigo, supuso como señalábamos anteriormente, cambios en la utilización de la tierra. Sin embargo, de las afirmaciones de la industria pareciera deslizarse la idea de que las tierras que en su momento fueran cultivadas con cebada o trigo, estarían en la actualidad vacantes o improductivas, toda vez que "la incertidumbre en el sector agropecuario desincentiva la producción".

De hecho se muestran renuentes a aceptar la verdadera responsabilidad que han tenido por lo menos en la reducción de la producción de cebada cervecera y pretenden ser las víctimas de un proceso que ellos mismos desataron.

El análisis intercensal que realizaremos de inmediato pondrá en evidencia por un lado que la producción del año 1974 es (pese a que el número de explotaciones y la superficie son menores) superior a la de 1954, y por otro, que dicho aumento es la resultante del aumento de la productividad verificada en casi todas las provincias de la Sierra. Por ello creemos que la importancia del análisis debe recaer en los motivos que estuvieron detrás del aumento de la producción y no de su reducción, pues tendencialmente la producción se muestra entre los años 54 y 74 estable. Este matiz es de una importancia enorme, pues permite mostrar el auge de la producción de cebada como un proceso inducido y condicionado en parte por la industria y no natural como se cree. Si la producción de cebada cervecera al menos fue creciente a partir de 1950 en función de la política de incentivos y fomento desplegada por la industria cervecera, no es tan difícil poder concluir que en su reducción también está comprometida la política de la industria cuyo signo y direccionalidad habría cambiado por completo desde los años 70'.

(1) Cfr. Schamis, Graciela (1979).

2.1. Análisis comparativo de la producción de cebada en los censos de 1954 y 1974

El análisis se lo realizó a dos niveles: nacional y provincial. En el primer nivel hemos distinguido el análisis de conjunto entre provincias y el análisis por estrato de tamaño. En el segundo nivel hemos procurado profundizar algunos de los aspectos detectados a nivel del país. Debemos aclarar que las situaciones comparadas tienen un alcance relativamente limitado, ya que el censo de 1954 presenta la situación anterior al auge de la producción cebadera y el de 1974 no refleja todavía en su total intensidad la caída de superficie y producción de dicho cultivo, tal como aparecen en las estimaciones agropecuarias de los organismos especializados.

2.1.1. Análisis a nivel nacional

A. Aspectos generales

La producción entre los años 1954/74 se ha incrementado en un 6,3%, pasando de 1.286.700 qq. a 1.368.180 qq. Esto significaría un crecimiento intercensal del 0,3% anual acumulativo. Este incremento de producción se debe completamente a aumentos de la productividad (26,7% de aumento entre los dos censos), ya que la superficie cosechada cayó de 119.010 has. (1954) a 98.840 has. (1974), lo que implica una reducción del 16,1%. El número de explotaciones también disminuyó de 101.292 a 79.090 (21,9%). Sin embargo, la reducción de la superficie cosechada es menor que la disminución del número de productores como resultado de un ligero incremento en la superficie cosechada promedio por explotación (1,17 ha./finca en 1954 a 1,26 ha. en 1974).

B. Análisis por provincias

Dos provincias, Pichincha y Carchi, muestran un incremento apreciable de su producción entre ambos censos -44% y 39% respectivamente- y otras dos, Chimborazo y Cotopaxi, que también registraron incrementos de su producción, pero en menor medida -27% y 13% respectivamente-, son las que sostienen el incremento de la producción operado entre 1954 y 1974.

Sin embargo, el fundamento de su aporte a la producción es distinto en cada caso: (a) aún cuando en Pichincha disminuyó el número de explotaciones, se incrementó de manera apreciable la superficie promedio por explotación de forma tal que aumentó la superficie total de cebada en la provincia y también mejoró su productividad; (b) Carchi incrementó ligeramente el número de explotaciones, pero a su vez disminuyó la superficie promedio por finca, lo que conllevó a una reducción de la superficie total de cebada. El aumento de la producción se explica exclusivamente por el aumento operado en la productividad por unidad de superficie; (c) en Chimborazo, aunque disminuyó el número de explotaciones, también al igual que en Pichincha aumentó la superficie total como resultado del incremento de la superficie promedio a las que deben sumarse las variaciones de signo positivo en la productividad, aunque menores que las de la provincia de Pichincha; por todo ello, si bien la producción se incrementó, proporcionalmente fue menor que en otras provincias; (d) en Cotopaxi disminuyó el número de explotaciones, pero en menor proporción que en las otras provincias (apenas un 4,6%) y también bajó la superficie promedio, de allí que la superficie total se haya reducido en una proporción mayor que en Carchi, aún cuando análogamente sólo el incremento de los rendimientos permite explicar el incremento de la producción.

Considerando por el otro extremo a las provincias de Loja y Azuay, en donde la producción se redujo (en un 70% y un 50% respectivamente) principalmente como consecuencia de la disminución del número de explotaciones de la superficie promedio (y por tanto de la superficie total) sin una compensación de parte de los rendimientos que por otra parte son en términos absolutos los más bajos del país.

C. Análisis por estratos

Para el análisis, hemos agrupado los estratos en cinco intervalos: i) menores de 5 has.; ii) de 5 a menos de 20 has.; iii) de 20 a menos de 100 has.; iv) de 100 a menos de 500; y v) de 500 has. y más.

La importancia de la cebada para los pequeños productores ha sido a lo largo de veinte años prácticamente constante. De las explotaciones productoras de cebada, las fincas de menos de 5 has. constituyen el 78,9% y el

79,5% del total de fincas en 1954 y 1974 respectivamente. El mismo estrato de fincas concentra el 45,9% y el 42,3% de la superficie cosechada en 1954 y 1974 y la mayor producción (42,9% y 32,7%). Sin embargo, la desproporcionalidad entre superficie y producción obedece fundamentalmente al hecho de que se trata de uno de los estratos con peores rendimientos, el anteúltimo en 1954 y el último en 1974. De tal forma podemos afirmar, aún cuando las fincas más pequeñas son responsables de un porcentaje importante de la producción, que la misma se realiza en las condiciones menos favorables.

Las fincas de 5 a 10 has. siguen en importancia a las del estrato (i) en número de explotaciones, superficie cosechada y producción total. Ambos estratos reunidos constituyen en 1974 el asiento del 67,2% de la producción.

Sin embargo, los únicos estratos que en el período intercensal aumentan su producción son el (ii) de 5 a 20 has. (+ 49,6%) y el (iv) de 100 a menos de 500 (+ 24,8%). Los que disminuyeron su participación en la producción son el (i) de menos de 5 has. (- 3,9), el (iii) de 20 a 100 has. (-18,3%) y el (v) más de 500 has. (- 15,3%).

El aumento de los estratos (ii) y (iv) se asienta fundamentalmente en el aumento de la superficie cosechada promedio por finca, a pesar de la disminución del total de explotaciones, y en un ligero incremento de los rendimientos en el caso del primero y en los incrementos de la productividad, pese a la disminución de la superficie cosechada en el caso del segundo.

El estrato (v) de más de 500 has. disminuye su producción en función de una disminución de la superficie cosechada y de una baja en los rendimientos. No obstante, la importancia de la reducción es aún inferior que en las fincas de 20 a 100 has. que corresponden al estrato que más disminuyó su producción, básicamente como resultado de haber sido el que más fuertemente redujo la superficie sembrada, lo que no pudo ser compensado por las mejoras en la productividad, aún cuando es el segundo estrato en lo que hace a rendimientos en 1974. La caída de la superficie se debe sobre todo a la fuerte caída del número de explotaciones, ya que a pesar del aumento de la superficie promedio se trata del estrato que menos expandió el promedio de cebada por finca.

2.1.2. Análisis por provincias y por estratos

A. Provincias que disminuyeron su producción

Las provincias de Ibarra, Bolívar, Tungurahua, Azuay, Cañar y Loja disminuyeron su producción. No obstante debemos destacar que:

- a. Loja disminuyó la producción a nivel provincial, disminución en la que están comprometidos todos los estratos.
- b. Bolívar, Azuay y Cañar, la disminución de la producción se extiende a todos los estratos, excepto al de menos de 1 ha. que es el único que aumentó la producción a raíz del incremento en el número de explotaciones y el aumento de la superficie cosechada total.
- c. Las provincias de Imbabura y Tungurahua incrementaron la producción en algunos de los estratos medianos y grandes, asociado al aumento de la productividad en los primeros y al aumento de la superficie cosechada total en los segundos, aunque en un número menor de explotaciones.

B. Provincias que aumentaron su producción

Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo y Carchi han aumentado a nivel provincial su producción. Sin embargo, el comportamiento de los diferentes estratos arroja algunas diferencias que deben ser analizadas.

- a. La provincia de Pichincha, que es la que más creció en el período intercensal, lo ha hecho sobre la base de las fincas de 100 y más has. que representan el 67% de la producción de cebada de la provincia en 1974. El crecimiento ha correspondido tanto a un incremento de la superficie total como de la productividad. En el otro extremo, también crecieron los estratos de menos de 1 ha. los de 5 a 10 y los de 10 a 50, básicamente como resultado del aumento en los rindes y también de la superficie en las fincas de menos de 1 ha.

- b. Las provincias de Chimborazo y Cotopaxi, que son las que menos crecieron, aumentaron su producción apoyándose en fincas de menos de 1 a menos de 20 has. la primera y desde 1 a menos de 20 la segunda, que en general obedeció a un aumento de la productividad y la superficie cosechada. Afinando un poco más el análisis, en el caso del Chimborazo, el estrato que más creció (en 400%) es el de 10 a 20 has., sobre la base de importantes incrementos en la superficie (232%) acompañados por mejoras en la productividad. El sector de 1 a 5 has. que en Chimborazo es el más importante individualmente (41,6% de la producción total), también creció, pero a tasas más modestas (16,4% en el período intercensal) y, sobre todo, como resultado de mejoras en la productividad. Por su parte, en Cotopaxi aunque los estratos más importantes en cuanto a la producción total y los que también han crecido más, son los de 1 a 20 has. (y particularmente el de 5 a 10 has.), existe el grupo de 50 a 500 has. que también ha crecido entre ambos censos.
- c. Por último, en la provincia de Carchi han crecido todos los estratos hasta 1.000 has. y aunque el grueso de la producción se concentra en fincas de 1 a 50 has. (76,7%), las fincas entre 50 y 1.000 has. aportan el 21,5%, el crecimiento se ha debido principalmente a incrementos en la productividad, pero también aumentos en la superficie cosechada.

En resumen, Chimborazo ha crecido principalmente sobre la base de fincas menores; Cotopaxi, aunque en principio mantiene similitud con Chimborazo, presenta un sector importante que ha crecido entre 50 y 500 has.; Carchi ha crecido sobre la base de todos los estratos hasta 1.000 has., aunque el núcleo principal está entre 1 y 50 has., mostrando en promedio, que el tipo de finca en que se apoya el incremento de la producción es algo mayor que en el caso de Cotopaxi. Por último Pichincha ha financado su crecimiento en los estratos medianos y grandes.

A. Porcentajes de variación intercensal por provincia

Provincia	Nº explotaciones	Superf.cosechada (promedio)	Superf.cosechada (total)	Productividad	Producción
Carchi	+ 6,5	- 11,9	- 6,2	+ 48,5	+ 39,2
Imbabura	- 57,1	+ 11,6	- 51,9	+ 22,4	- 41,1
Cotopaxi	- 4,5	- 12,1	- 15,7	+ 34,4	+ 13,4
Pichincha	- 38,6	+ 84,7	+ 13,5	+ 27,2	+ 44,2
Bolívar	- 27,2	- 30,7	- 49,8	+ 38,1	- 30,7
Tungurahua	- 28,4	- 10,1	- 35,7	+ 41,6	- 9,0
Chimborazo	- 6,0	+ 21,2	+ 13,7	+ 11,6	+ 26,9
Azuay	- 17,9	- 44,3	- 54,1	+ 11,1	- 49,0
Cañar	- 6,6	- 15,2	- 20,5	+ 1,8	- 19,0
Loja	- 62,6	- 37,3	- 76,4	+ 26,1	- 70,3
T O T A L	- 21,5	+ 7,7	- 16,1	+ 26,7	+ 6,3

B. Porcentaje de variación intercensal por estratos

Provincia	Nº explotaciones	Superf.cosechada (promedio)	Superf.cosechada (total)	Productividad	Producción
Menos de 5	- 21,2	- 1,4	- 22,6	+ 24,8	- 3,9
De 5 a menos de 20	- 17,9	+ 22,2	+ 0,2	+ 48,9	+ 49,6
De 20 a menos de 100	- 47,8	+ 20,0	- 37,3	+ 29,7	- 18,3
De 100 a menos de 500	- 49,1	+ 89,0	- 4,8	+ 29,8	+ 24,8
De 500 y más	- 55,6	+108,0	- 10,9	- 4,8	- 15,3
T O T A L	- 21,9	+ 7,7	- 16,1	+ 26,7	+ 6,3

FUENTE: I y II Censo Nacional Agropecuario - 1954 - 1974.

ELABORACION: Nuestra.

CAPITULO III

CONSOLIDACION DE UNA AGROINDUSTRIA

1. El abastecimiento de materias primas

Hasta 1952, la estrategia de las empresas existentes en cuanto al abastecimiento de materias primas, era completamente distinta. Partiendo del hecho de su localización, la cervecería de la Sierra se abastecía totalmente de cebada nacional. En el extremo opuesto, la cervecería de la Costa instalada en la provincia de Guayas importaba desde Chile cebada malteada para la elaboración de cervezas. La cervecería de la Sierra por el contrario había integrado desde su inicio la fase de producción de maltas que constituye el producto intermedio más importante en la elaboración de cervezas.

De alguna manera se trataba de una industria "vegetativa" por excelencia. Su ritmo de crecimiento, medido a partir del consumo aparente de cebada maltéada era muy cercano al ritmo de aumento de la población (CEPAL: 1954).

Hasta 1950-55 no se producía cebada dística o cervecera. De tal forma la cebada utilizada por la cervecería de la Sierra era entonces cebada harinera o forrajera, mientras que la cervecería de la Costa importaba cebada cervecera malteada ya de Chile. Las diferencias en estas materias primas se trasladaban en diferencias en la calidad de las cervezas.

Debe destacarse que desde 1900 el abastecimiento de cebada provenía básicamente de las haciendas en donde se compraban grandes lotes (de 200 a 300 qq. y más) en las provincias de Chimborazo, Imbabura y Pichincha principalmente. En 1936 se realiza en Ecuador el primer ensayo de producción con cebada dística a partir de la importación de un lote de 100 qq. de semilla de cebada dística de Dinamarca, realizado por la Cervecería y Maltería La Victoria. En ese entonces, el lote se repartió entre las tres empresas mayores: Cervecería Campana, Compañía de Cervezas Nacionales y Victoria. Esta última entregó los 33 qq. que le correspondieron a Neptalí Bonifaz a fin de que ensayara en Guachalá. El ensayo fracasó debido a que faltó información en el manejo del suelo y prácticas culturales de esa variedad.

La segunda oportunidad en que La Victoria importó material para multiplicar la variedad de cebada para malteo fue en 1953 (aproximadamente 50 TM), que se repartieron entre un número más amplio de productores agrícolas. Un problema adicional que en algunos casos se presentó, tuvo que ver básicamente con la mezcla que se producía entre las sementeras de cebada dística y las de hexásticas vecinas o de los alrededores que producían una polinización involuntaria, haciendo perder la pureza de la variedad. Finalmente el fomento de la producción de cebada dística continuó con la importación de variedades de Dinamarca (Herta) y de Kenya en 1957, que obtuvieron muy buenos resultados.

2. La producción en las haciendas públicas

Hasta los primeros años de la década de los 50, la producción de cebada dística fue prácticamente insignificante. La estrategia de las malterías a las que nos referiremos más adelante, se había basado por un lado en la importación de cebada dística malteada y por otra parte, se abastecía de lo que corrientemente se denominaba cebada nacional, para referirse a la cebada harinera o forrajera como también se la calificaba.

El fomento y difusión del cultivo de cebada para malteo, se inicia a principios de los años 50. Una y otra industria, aunque por motivos distintos, importan al país, aunque no se trataba de la primera ocasión, semilla de cebada dística en cantidades sólo suficientes para iniciar su multiplicación. De lo que se trataría en los años subsiguientes, era precisamente de mantener la variedad en Ecuador y al mismo tiempo asegurar el abastecimiento de dicha variedad para la producción de las malterías. De ambos objetivos surgió lo que podríamos denominar una estrategia uniforme de integración vertical hacia atrás, es decir hacia la etapa agrícola.

No obstante y por tratarse de dos grupos industriales en sus inicios, totalmente desvinculados de la producción agrícola y antes que de ésta, de la propiedad de la tierra, la modalidad inicial que asumieron fue el arrendamiento de las haciendas públicas.

CUADRO N° III-1

LA IMPORTANCIA DE LA ASISTENCIA PUBLICA ENTRE LAS INSTITUCIONES TERRATENIENTES

Provincias	Establec.educativos		Asistencia pública		Otras instituciones		Total		Dist.super. total inst. por provin- cias (1)	Dist.super. total inst. por provin- cias (2)
	No prop.	Superf. (Has.)	No prop.	Superf. (Has.)	No prop.	Superf. (Has.)	No prop.	Superf. (Has.)		
Carchi	1	103	1	9.367	1	20	3	9.490	5,4	5,0
Imbabura	1	12	4	3.724	4	542	9	4.278	2,4	2,2
Pichincha	5	1.389	35	40.354	16	18.324	56	60.117	33,9	31,6
Cotopaxi	14	16.438	6	14.284	4	3.085	24	33.807	19,1	17,8
Tungurahua	2	31	1	9	8	142	11	182	0,1	0,1
Chimborazo	1	3	6	20.935	9	1.094	16	22.032	12,4	11,6
Bolívar	1	17	1	60	1	17	3	94	0,1	0,1
Cañar	-	-	5	25.479	-	-	5	25.479	14,4	13,4
Azuay	-	-	14	10.140	-	-	14	10.140	5,7	5,3
Loja	2	194	4	8.501	4	2.850	10	11.545	6,5	6,1
TOTAL SIERRA	27	18.187	77	132.853	47	26.124	151	177.164	100,0	93,2
% total por tipo de institución		10,3		75,0		14,7		100,0		
El Oro	7	84	-	-	1	4	8	88	0,7	0,1
Guayas	4	1.608	-	-	4	3.340	8	4.948	38,5	2,6
Los Ríos	-	-	-	-	7	7.322	7	7.322	57,0	3,8
Manabí	1	50	-	-	12	389	13	439	3,4	0,2
Esmeraldas	-	-	-	-	1	50	1	50	0,4	-
TOTAL COSTA	12	1.742	-	-	25	11.105	37	12.847	100,0	6,7
% total/tipo inst.		13,6				86,4		100,0		
ORIENTE:	2	300	-	-	2	33	4	333	100,0	0,2
% total/tipo inst.		90,0				10,0				
T O T A L	41	20.229	77	132.853	74	37.262	192	190.344	100,0	0,2
% TOTAL GENERAL		10,6		69,8		19,6		100,0		100,0

(1) Con respecto al total de la región.

(2) Con respecto al total del país.

FUENTE: Encuesta de la Junta de Planificación, Informe CIDA.

3. Importancia de la Junta Central de Asistencia Social de Quito

La importancia de las "instituciones terratenientes" dentro de la estructura agraria ecuatoriana, tanto en términos de la extensión de las propiedades, cuanto por su participación en la producción agropecuaria de aquellos años, ha sido en alguna medida poco analizada, más lo segundo que lo primero, y éste es precisamente el tema que abordaremos en esta sección.

El origen de la Junta Central de Asistencia Social de Quito, se remonta a la época de la revolución liberal de Eloy Alfaro que confiscara las haciendas en propiedad de las comunidades religiosas a partir de la Ley dictada el 14 de octubre de 1.908. En ese entonces y para tal efecto, las propiedades pasaron a ser administradas por la Junta Nacional de Beneficencia de Quito, comenzando un primer período de arrendamiento que se extendió desde 1908 hasta 1912. Los fundos se arrendaban y el producto de los mismos se dedicaba básicamente al mantenimiento de las instituciones de caridad que la Junta administraba. El mismo presidente de la Junta de Beneficencia señalaba en su informe de 1913 que

La Junta puso toda su atención en formular las condiciones que debían servir de bases para los nuevos contratos, a fin de obtener al mismo tiempo que el incremento de sus rentas, una equitativa utilidad para las personas que celebrasen los contratos respectivos (1).

Debe destacarse, que para los efectos de arrendamiento se redactaron las denominadas "Bases Generales para el arrendamiento de los fundos administrados por la Junta Central de Asistencia Pública de Quito". Los arrendamientos se adjudicaban según los resultados de remates públicos en los que podían participar sólo aquellas personas que podían comprometerse a constituir garantías y fianzas sobre las cuales la Junta se reservaba el derecho de aceptación. Sólo las personas cuyas garantías eran aceptadas, podían hacer posturas y por tanto intervenir en el remate. No obstante, los postores aceptados debían depositar en Tesorería el valor de los dos primeros trimestres del canon de arrendamiento. Esta modalidad, como señala correcta-

(1) Informe del Presidente de la Junta Nacional de Beneficencia de Quito, al Ministro de lo Interior. Quito, 1913.

mente el informe CIDA, excluía:

La posibilidad de que intervengan personas naturales o jurídicas, por las elevadas garantías deliberadamente exigidas, las cuales, sean hipotecarias o en dinero, sólo pueden ser satisfechas por los grandes terratenientes, que en algunos casos acaparan varios fundos a la vez (1).

Debe mencionarse sin embargo, que por lo menos cuatro haciendas públicas fueron, como se mostrará de inmediato, arrendadas por empresas privadas de carácter industrial, y más aún, las únicas industrias (con excepción de la Cía. Ecuatoriana Americana del Piretro que arrendó en 1961 la hacienda San Agustín de Salache) que recurrieron a dicha modalidad, fueron precisamente las empresas cerveceras, directamente o a través de empresas filiales de su propiedad.

La Asistencia Pública administraba un total de 77 propiedades, con una extensión de 132.853 has. Sin embargo, lo más interesante posiblemente sea el hecho de que casi el 50% de dichas propiedades se hallaban en la provincia de Pichincha y cubrían una extensión superior a las 40.000 has. El Cuadro N° III-2 es ilustrativo de la localización, extensión y avalúo de las haciendas de la Asistencia Pública de Quito.

Debe destacarse la importancia de la localización del conjunto de 13 haciendas en el Cantón Cayambe. El valle de Cayambe se caracteriza tanto por la fertilidad de sus suelos como por la regularidad de los terrenos. La agricultura en esta región aunque depende de las lluvias, cuenta con abundante agua de riego. Ello se ha traducido desde el inicio, en los cánones de arrendamiento del conjunto de haciendas (principalmente MOYURCO, que fue subdividida en tres lotes, PESILLO, LA CHIMBA y Santo Domingo de Cayambe, que se subdividiera en dos lotes). De forma tal que la diferencia entre los cánones de arrendamiento, no provenía de las desiguales extensiones de los predios arrendados, sino de las desiguales posibilidades productivas asociadas a las diferencias en la fertilidad y la localización de estas haciendas, por una parte, y a diferencias asociadas a la desigual distribución de los

(1) CIDA: "Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola del Ecuador". Unión Panamericana. Secretaría General de la OEA. Washington, 1965.

CUADRO N° III-2

LOCALIZACION, EXTENSION Y AVALUO DE LAS HACIENDAS DE LA JUNTA
CENTRAL DE ASISTENCIA SOCIAL DE QUITO. HACIENDAS ARRENDADAS
O HACIENDAS ADMINISTRADAS

Haciendas arrendadas	Ubicación	Sup. Has.	Avalúo 1971
Cuspigasi	Calacalí	612,10	615.000,00
Concepción	Lloa	748,80	3.815.142,00
Chanchalo y Chanchalito	Salcedo	341,67	518.650,00
Chamburlo	La Esperanza	1.465,71	928.850,00
El Carmen y Pullurima	Pintag	1.000,00	2.000.000,00
El Marco	Pintag	980,00	1.631.095,46
Isinche	Puplí	141,59	195.000,00
Ichubamba de Pintag	Pintag	866,00	3.309.700,00
Los Reales	Calacalí	565,00	490.500,00
Moyurco 1	Olmedo	1.140,39	4.040.866,00
Moyurco 2	Olmedo	1.025,01	3.650.712,00
Moyurco 3	Olmedo	855,79	2.229.446,89
Pisulí	Cotocollao	338,80	252.300,00
Peribuela	Imantag	613,00	1.424.000,00
Pilopata	Tambillo	606,59	927.000,00
San José y Urauco	Lloa	2.707,20	6.424.003,50
Santo Domingo, Lote 2	Cayambe	550,97	940.879,03
Santo Domingo de Tocácho	Tocachi	710,00	1.007.635,00
Turubamba de Monjas	Chillogallo	488,00	888.000,00
Terrenos de Guayllabamba	Guayllabamba	10,00	157.500,00
Zunshi	Riobamba	127,81	277.300,00
Zolontag	Pintag	950,00	3.262.190,00

(Cont...)

(Cont. Cuadro III-2)

Haciendas administradas	Ubicación	Sup. Has.	Avalúo 1971
Aichapicho y Anexas	Aloag	4.525,66	18.483.350,12
El Beaterio	Chillogallo	187,24	2.328.126,13
Santa Teresa	Pintag	706,00	4.020.983,46
Paquiestancia	Cayambe	604,21	5.959.787,98
San Isidro	Eloy Alfaro	16,64	272.525,52
San Agustín de Salache	Salcedo	134,00	195.000,00
Guaraquí	Cayambe	1.272,04	1.032.225,00
Santo Domingo, Lote 1	Cayambe	1.352,07	1.647.006,98
Pululahua	Calacalí	2.212,00	950.000,00
Valencia	Pintag	(667,11)	4.085.013,86
La Tola	Cayambe	86,00	734.000,00
La Chimba	Cayambe	3.715,15	6.196.926,60
Pesillo	Cayambe	9.450,00	
Carrera	Cayambe	360,04	645.050,16
Ichubamba de Cebadas	Guamote	16.698,20	2.595.700,00
Rumucucho	San Antonio	2.157,04	420.000,00
San Agustín de Cusubamba	Salcedo	284,00	860.000,00
Pisambilla	Cayambe	1.525,00	2.206.640,00
Cariacu	Cayambe	924,55	10.589.368,21
Colta			
Cusubamba			
Chancahuan			
El Rosario			
San Agustín de Cajas			
San Vicente			
Zumbahua			

FUENTE: Jefatura Provincial de Salud de Pichincha. Archivos de Balances de la JCAS de Quito.

ELABORACION: Nuestra.

capitales por la otra, que como diría G. Flichman constituyen las dos formas en que aparece la renta diferencial (1). La calidad de los suelos de las haciendas, la disponibilidad de agua de riego a través de las acequias y la localización privilegiada por su cercanía y fácil acceso relativo a Quito, - constituían las principales causas sobre las que se asentaba la renta diferencial "tipo I". Por otra parte, las diferencias en los equipamientos de estas haciendas respecto de las otras, la desigual dotación de construcciones, edificios, bodegas y maquinarias e implementos agrícolas, les confería ventajas importantes. Dicho de otro modo, la desigualdad de la inversión por unidad de tierra entre unas y otras haciendas, repercutía directamente en la función de producción y por tanto en los costos de producción de las distintas mercancías que se producían.

Esta situación no escapaba en lo absoluto al conocimiento de quienes dirigían la Junta, de allí que en 1951 y a pedido del Director de la Institución (2), se realizaron los trabajos en la hacienda MOYURCO y PESILLO tendientes a sentar las bases sobre las cuales podían ser arrendadas. El estudio en cuestión contenía la descripción de los linderos de la hacienda lote por lote, un inventario de los terrenos que componían cada lote, indicando al mismo tiempo la utilización posible de la tierra, así como su extensión, los semovientes asignados de acuerdo a la distribución efectuada por el departamento de haciendas, las sementeras cultivadas según especie, cantidad y llano. También debemos señalar que incluía la "dotación" de peones huasipungueros de acuerdo al lugar de los huasipungos, a fin de no "obligarlos a cambiar de lugar de ubicación en que se encuentran actualmente" y las mejoras que se consideraron para el lote, es decir, todas aquellas construcciones que el arrendatario se comprometía a realizar adicionalmente al pago del arriendo y que debía entregar al finalizar su período de ocupación.

La base del arrendamiento recomendada era el resultado del cálculo probable de producción realizado, considerando por un lado el producto a obtenerse según los valores netos -es decir, la utilidad neta ya descontada del valor comercial, los gastos o costo de producción- y por otro lado, considerando una explotación no mecanizada.

-
- (1) Guillermo Flichman N. "La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino". Siglo XXI Editores. México, 1977.
- (2) Ver Anexos.

A pesar de que este último punto no aparece explícito, el coeficiente de productividad por unidad de producto considerado, corresponde conservadamente a 5 x 1 (1), es decir la productividad por unidad de producto del huasipungo. Como se verá luego, la productividad de la hacienda fue muy superior.

Debe destacarse que a más de las diferentes calidades de tierras entre las haciendas, las diferencias también existían al interior de una unidad productiva.

Como señala Guerrero:

La diversa utilización posible de las tierras (su calidad desigual como medio de producción) de acuerdo a los pisos de cultivo y la importancia de cada uno de éstos dentro del conjunto de la superficie agrícola monopolizada por la hacienda, ofrecen una amplia gama de posibilidades de asignación de las tierras a determinados usos económicos y sociales dentro de cada unidad de producción (2).

Debemos destacar, sin embargo, lo señalado al inicio del capítulo anterior acerca de que la cebada es un cultivo que se adapta en diversos pisos y alturas con relativa facilidad y tolerancia, de forma que la asignación de las tierras es respecto de este cereal menos rigurosa.

4. La consolidación de una agroindustria

Los años que van desde 1953 hasta 1972 marcan una etapa decisiva en la historia de la industria cervecera en un doble sentido. Por una parte, por que abarcan el período en que se consolida un modelo agroindustrial que luego iba a ser abandonado, cual es la estructuración de un complejo que abarcaba desde la producción agrícola de cebada, la elaboración de maltas, la fabricación posterior de cervezas y su distribución; y por otra parte, estrechamente vinculado a lo anterior porque dicha etapa también constituye uno de los períodos más importantes de expansión de la industria desde sus orígenes.

-
- (1) Nos referimos a la producción de cebada por quintal de semilla, una unidad de medida muy usual en el agro ecuatoriano.
 - (2) Guerrero: Renta diferencial y vías de disolución de la hacienda precapitalista en Ecuador.

CUADRO N° III-3

PREDIOS DE ASISTENCIA SOCIAL QUE SE ENCUENTRAN ACTUALMENTE DADOS EN ARRENDAMIENTO

Predio	UBICACION			Arrendatario	Canon Anual S/.	Fecha finaliza período
	Provincia	Cantón	Parroquia			
Cariaco	Pichincha	Cayambe	Ayora	Gonzalo Vorbeck Pachano	440.000	28 agosto/70
Carrera	Pichincha	Cayambe	Cangahua	Ernestina Altamirano P.	78.000	16 agosto/71
Caspicasi	Pichincha	Quito	Calacalí	Luis Alberto Ron	20.000	27 octubre/70
Chanchalo y Chanchalito	Cotopaxi	Salcedo	San Miguel	Cristóbal Brito	17.400	23 julio/72
El Carmen Pullurima	Pichincha	Quito	Píntag	Rafael Dávila Cajas	160.000	23 julio/72
El Marco	Pichincha	Quito	Píntag	Nicolás Mancheno Dávalos	65.100	26 nov./60
Guaraqú	Pichincha	P. Moncayo	La Esperanza	Luis Barahona Sáenz	160.500	27 sept./68
Ichubamba de Cebadas	Chimborazo	Guamote	Cebadas	Ernesto Cordovez Dávalos	150.000	4 febrero/71
Ichubamba de Píntag	Pichincha	Quito	Píntag	Compañía "PACA S.A."	150.000	15 octubre/70
Isinche	Cotopaxi	Pujilí	Pujilí	Marcial Zambrano	10.000	23 julio/72
La Chimba	Pichincha	Cayambe	Olmedo	Galo Plaza Lasso	250.000	2 julio/71
Moyurco, Lote 1	Pichincha	Cayambe	Olmedo	Fausto Cordovez Chiriboga	200.000	23 julio/72
Moyurco, Lote 2	Pichincha	Cayambe	Olmedo	Wilson Monge	137.000	9 agosto/69
Moyurco, Lote 3	Pichincha	Cayambe	Olmedo	Clelio Jirón Auz	140.000	23 julio/72
Peribuela	Imbabura	Cotacachi	Imantag	Francisco Miranda C.	100.000	20 dic./70
Pilopata	Pichincha	Mejía	Uyumbicho	Rubén Chiriboga Calisto	160.000	11 enero/72
Pisambilla	Pichincha	Cayambe	Cangahua	Octavio Almeida	80.000	7 nov./70
Rumicucho	Pichincha	Quito	San Antonio	Francisco J. Ceballos	10.000	1 enero/70
San Agustín Cusubamba	Cotopaxi	Salcedo	Cusubamba	Carlos A. Touma	30.000	30 enero/70
Sto. Dmgo. Cayambe N° 1	Pichincha	Cayambe	Ayora	Clelio Jirón Auz	115.000	20 julio/71
Sto. Dmgo. Cayambe N° 2	Pichincha	Cayambe	Ayora	José Ignacio Hidrobo	130.000	23 julio/72
Sto. Dmgo. de Gualea	Pichincha	Quito	Gualea	Varios	4.650	
Sto. Dmgo. de Tocachi	Pichincha	P. Moncayo	Tocachi	Alfredo Lalama H.	80.000	23 julio/72
Tolontag	Pichincha	Quito	Píntag	Nicolás Mancheno Dávalos	91.000	26 nov./70
Tunshi	Chimborazo	Riobamba	San Luis	Ing. Mario Arcos V.	15.000	13 julio/71
Turubamba de Monjas	Pichincha	Quito	Chillogallo	Mercedes A. de Garcés	129.250	5 agosto/70
Terrenos de los Reales	Pichincha	Quito	Calacalí	Varios	18.736	

(Cont....)

(Cont. Cuadro III-3)

PREDIOS DE ASISTENCIA SOCIAL QUE SE ENCUENTRAN DADOS EN APARCERIA CIVIL

Concepción y Anexas	Pichincha	Quito	Lloa	J. Barahona y M. Chiriboga	457.000	12 enero/72
Chanchahuan	Chimborazo	Colta	Cajabamba	Gilberto Chiriboga	40.000	22 dic./67
Chimburlo	Pichincha	P. Moncayo	Tocachi	Gustavo Buitrón de la T.	60.000	19 dic./70
Pisuli	Pichincha	Quito	Cotacollao	Luis Cisneros	Forestación	
Pululahua	Pichincha	Quito	Calacali	Germánico Rivadaneira	70.000	2 abril/71
Valencia	Pichincha	Quito	Píntag	Oswaldo Jáuregui Barona	220.000	23 julio/72

PREDIOS DE ASISTENCIA SOCIAL QUE SE ENCUENTRAN BAJO ADMINISTRACION DIRECTA

						<u>Fecha iniciación</u>
Aichapicho	Pichincha	Mejía	Aloag	Hernán Holguín T.	2.386.222,51	Diciem./63
El Beaterio	Pichincha	Quito	Chilloqallo	René Goetschel T.	212.386,62	Sept./62
Paquiestancia y Anexa	Pichincha	Cayambe	Ayora	Julio Sáenz C.	611.380,40	Julio/63
San Isidro	Pichincha	Quito	Eloy Alfaro	René Goetschel T.	10.000,00	Junio/64
San Agustín Salache	Cotopaxi	Pujilí	Pujilí	Hernán Holguín T.	12.000,00	Abril/66
Santa Teresa	Pichincha	Quito	Píntag	René Goetschel T.		Agosto/67
Santo Dmgo. Conocoto	Pichincha	Quito	Conocoto	René Goetschel T.	15.000,00	Junio/64

FUENTE: Junta Central de Asistencia Social de Quito, Departamento de Hacienda.

Creemos que la integración vertical de la industria cervecera, obedeció principalmente a dos factores. Por un lado, y como mencionábamos antes, se buscaba asegurar el abastecimiento de una materia prima que apenas se había comenzado a producir en el país pocos años antes y por otro, y quizá debiéramos enfatizar más en este aspecto, la integración vertical en las condiciones específicas que se implementaron, le permitieron a la industria apropiarse de una masa de ganancias extraordinarias vinculadas al control del proceso productivo en la agricultura, bajo condiciones jurídicas y económicas particulares.

Intentaremos explicar y demostrar lo anterior. Uno de los aspectos más importantes que tornaban tan atractivo el arrendamiento de algunos de los fundos de la Asistencia Social, más allá de las características específicas que anotamos anteriormente, estaba constituido precisamente por el hecho de que los cánones de arrendamiento, pese a sus diferencias entre unas haciendas y otras, eran significativamente más bajos que el que prescribiría un adecuado estudio económico de sus posibilidades productivas reales. De hecho, entre las ganancias calculadas como normales, sobre la base de las cuales se establecía el monto del canon, y las ganancias reales realizadas, existía una significativa brecha económica solamente proporcional a las diferencias que podían existir entre la productividad de una hacienda mecanizada y una parcela de un huasipungo. En el caso específico de la cebada, los datos disponibles para la hacienda Pesillo nos permitirían demostrar lo afirmado anteriormente, tal como se desprende del Cuadro N° III-4 y del Cuadro N° III-5.

La renta diferencial entonces era apropiada por el arrendatario, toda vez que los cálculos se hacían sobre la base de las condiciones de producción más desfavorables, situación singular sólo posible debido a la naturaleza del arrendador. Es decir, dadas las condiciones institucionales básicas previas a la reforma agraria y asociadas íntimamente a la utilización de los recursos agrícolas propiedad del Estado, particularmente de la tierra.

El Cuadro N° III-6 nos permite visualizar cuáles fueron históricamente y hasta 1972, las tres modalidades básicas de aprovisionamiento de materias primas (cebada) por parte de las malterías.

CUADRO N° III-4

PRODUCTIVIDAD COMPARADA DEL HUASIPUNGO Y LA HACIENDA
(Kg./Ha.). HACIENDA PESILLO

Productos	En área de huasipungos		En área de la hacienda (1)	
	Encuesta en área de muestreo	Estimaciones del experto en cultivos	Zona Alta	Zona Media
Cebada	800	861	1.852	1.966
Cebolla	6.500	-	-	-
Maíz	1.360	1.360	-	-
Trigo	500	600	907	1.423
Papas	3.200	6.703	6.258	8.110
Habas	909	909	-	-

(1) Rendimientos correspondientes a los 10 años anteriores en que la hacienda fue arrendada a una empresa cervecera.

CUADRO N° III-5

PRODUCTIVIDAD POR UNIDAD DE PRODUCTO (2)
HACIENDA PESILLO

Productos	HACIENDA		HUASIPUNGO	
	Rendimiento por Ha. en Kg.	Rendimiento por unidad de producto. Tanto por 1	Rendimiento por Ha. en Kg.	Rendimiento por unidad de producto. Tanto por 1
Trigo	1.682	19 : 1	500	5 : 1
Cebada	3.273	36 : 1	800	8 : 1
Papas	7.184	8 : 1	3.200	4 : 1

(2) Los rendimientos en la Hacienda son los correspondientes al período de arrendamiento de la Cervecería Victoria de 1953-1961, y en el huasipungo los determinados por el sistema de muestreo, en 1962.

FUENTE: GARCIA, Nossa A.: Anteproyecto de Recolonización para la hacienda Pesillo. FAO - Quito, 1962.

CUADRO N° III-6

LAS DISTINTAS MODALIDADES DE ABASTECIMIENTO DE LA CEBADA CERVECERA
PARA LA INDUSTRIA

Modal.	Año	Nombre predio	Tenencia y nombre	Nombre arrendatario	Superficie total	Superficie cebada	Producción	Rendimientos	Comprador
c)	54-70	Cariaco	JCAS	Gonzalo Vorbeck	924,55				Victoria
a)	53-61	Fesillo	JCAS	PACA	9.450,00	743	30.000 qq.	42 qq/Ha.	Victoria
a)	53-59	Valencia	JCAS	Miguel Páez - PACA	1.340,00	150	6.000 qq.		Victoria
a)	63-73	Ichubamba de Pintag	JCAS	PACA	866,00	300			Victoria
b)	74	Patichubamba	PACA		3.600,00	300-350	24.000 qq.	40 qq/Ha.	Victoria
a)	54-68	Guaraquí	JCAS	Mojanda CA	1.272,04		10.000 qq.		CEDMYC
b)	58-80	Mojanda	CA Mojanda		576,00*	400	13.000 qq.		CEDMYC
b)	63-77	Espiga de Oro	CA Mojanda		525,00*		13.000 qq.	35 qq/Ha.	CEDMYC
b)	63-77	Los Volcanes	CA Mojanda		701,00*				CEDMYC
c)	63-72	San José	JCAS	Aparcería Civil	2.707,20	350-400	10.000 qq.	40 qq/Ha.	CEDMYC
c)	63-72	Urauco	JCAS	M.A. Chiriboga					CEDMYC
c)	63-72	La Concepción	JCAS	José A. Barahona					CEDMYC
c)	60-75	Mena		José A. Barahona	300,00		3.000 qq.		CEDMYC
c)	58-74	Guargay		José A. Barahona	150,00		3-4.000 qq.		CEDMYC
c)	60-72	Moyurco	JCAS	Fausto Cordovez	1.140,39				CEDMYC
c)	61-79	El Chaupi	JCAS	Wilson Monge	1.025,01	400	22.000 qq.		
c)	52-70	San Pablo Urco	JCAS	Peter Mitchel	855,79		2.000 qq.	20 x 1	CEDMYC
c)	60-72	San Pablo Urco	JCAS	Clelio Jirón	855,79		2.000 qq.	20 x 1	CEDMYC
c)	55-63	La Chimba	JCAS	Germánico Paz	3.715,15	250	22.000 qq.	50 x 1	CEDMYC
c)	63-71	La Chimba	JCAS	Galo Plaza	3.715,15	200	8-10.000 qq.		Comerc.
c)		Peribuela	JCAS	Francisco Miranda	613,00	40-50	2-3.000 qq.	40/60 qq/Ha.	CEDMYC

(*) Superficie laborable.

FUENTE: Jefatura Provincial de Salud de Pichincha, Archivos de la JCAS y entrevistas con arrendatarios.

Se pueden distinguir tres modalidades principales: a) producción de las malterías en tierras arrendadas a la JCAS y otros, que precediera a b) producción de las malterías en tierras propias, ambas contemporáneas de c) la producción de productores independientes.

La importancia relativa de cada una de dichas modalidades fue cambiando, inclusive a destiempo una empresa respecto de la otra.

En 1953, La Victoria inicia el que sería el último período de arrendamiento de la hacienda Pesillo. Formalmente el arrendatario fue PACA, Productora Agrícola C.A., empresa perteneciente a la primera. Paralelamente, y también desde el año 53, PACA se hizo cargo de la hacienda Valencia situada en la parroquia de Píntag, del cantón Quito, arrendada inicialmente en 1951 por Miguel Páez, quien cediera su contrato a PACA hasta su finalización en 1959. La cervecería contrató desde 1953, dos agrónomos daneses, Hans Andersen y Christian Arildsen, quienes llegaron en dicho año y se hicieron cargo de la administración de Pesillo y Valencia respectivamente. Con ellos, el cultivo de cebada dística llegó a constituir la actividad principal de las haciendas cuya producción permitió abastecer en una proporción no inferior al 50% de la cebada utilizada para la elaboración de maltas.

El 50% restante de la cebada requerida, provenía básicamente de productores independientes. No obstante, la empresa además de las compras directas que efectuaba (especialmente desde 1959), operaba con una suerte de agente de compras, que compraba por su cuenta, pero para la maltería, cebada en las ferias de Salcedo, Saquisilí y otras, acopiando y transportando importantes cantidades a la planta de Quito.

Paralelamente, en esos mismos años la nueva maltería, la Cía. Ecuatoriana de Maltas y Cervezas (CEDMYC) y en su representación su propio Gerente, arrendaba también a la Junta Central de Asistencia Social la hacienda Guaraquí, situada en la parroquia La Esperanza, por un período que se prolongaría por catorce años. Guaraquí fue rematada el 16 de julio de 1954 con una base de S/. 60.000 y finalmente adjudicada a José Antonio Barahona, su Gerente, en S/. 156.000. El interés de la nueva maltería por arrendar una hacienda de la JCAS era manifiestamente grande, toda vez que en el mismo año,

Barahona tomó parte en la subasta de Turubamba de Monjas, que fuera adjudicada a otra persona. Debemos insistir una vez más en las condiciones particulares del sistema de arrendamiento de la JCAS, particulares y excepcionales que existían en ese momento. La hacienda Guaraquí fue avaluada en agosto de 1952 y comprendía las tierras junto con las construcciones, agua y bosques. Se trataba de una hacienda de 1.030 Has. de terrenos de labranza de primera, 255 Has. de páramos, más de 25 pajas de agua de 6 litros cada una a razón de S/. 15.000 el litro, en S/. 2.818.500 que comparado con la renta que devengaba, era igual a mantener un capital de esa magnitud, percibiendo un interés anual del 5,5% (1).

La modalidad de aprovisionamiento de cebada implementada por la nueva maltería, la mantenía de alguna manera independiente de la estrategia adoptada por La Victoria. La producción de Guaraquí no superaba los 10.000 qq., en tanto la maltería en 1957, transformaba más de 68.000 qq. La estrategia de la nueva maltería fue desde el comienzo de tipo comercial. Se buscaba incentivar a los productores a cultivar la nueva variedad de cebada, recurriendo básicamente a dos mecanismos: por un lado anticipándoles crédito en semillas y más tarde también en abonos y por otro lado fijándoles un precio más alto que para la cebada común o nacional. No obstante, en los primeros 10 años, quienes encarnaron socialmente la producción de cebada dística, descontando las propias industrias, fueron precisamente un grupo de terratenientes, también arrendatarios de las haciendas de la JCAS de Olmedo, quienes son los que "como un grupo de amigos" en sus inicios sostuvieron y expandieron la producción de cebada cervecera en Ecuador. El coeficiente de abastecimiento de cebada para malteo de estas 12 ó 14 haciendas incluida Guaraquí, fue superior al 80%. La diferencia provenía de un número mayor de proveedores pequeños que no superaron nunca un número de 200. En 1958, la CEDMYC adquiere la hacienda contigua a Guaraquí Grande, denominada Guaraquí Chico y que en adelante sería la Cía. Agrícola Mojanda. En 1963 adquiere dos haciendas más en el cantón Cayambe, parroquia Cangahua, Espiga de Oro y Los Volcanes, totalizando una superficie laborable de 1.802 Has. Otro grupo de haciendas también vinculadas a la producción de cebada dística, arrendadas por familiares de quienes dirigían las cervecerías, constituían la red ampliada de proveedores a quienes se les aseguraba, precisamente por la naturaleza de los vínculos, la compra de la producción de cebada.

(1) Jefatura Provincial de Salud de Pichincha, Departamento Jurídico, Registro de Arrendamientos de la Hacienda Guaraquí.

Puede afirmarse que el sistema de fomento no tardó en arrojar sus frutos. La producción de cebada dística crecía más rápidamente que las necesidades industriales, lo que llevó a la nueva maltería a utilizar un sistema de cupos. De lo que se trataba no era de limitar la oferta de cebada a la demanda industrial, sino de no comprometerse a comprar más de una cierta cantidad y tampoco ampliar más allá de lo previsto el capital anticipado en concepto de semillas y de abonos. En definitiva no se fijaba un cupo de producción, sino un cupo de crédito, es decir un monto definido que la industria se comprometía a financiar de la producción de cebada cervecera por productor. De este sistema se beneficiaban en general todos los proveedores y en particular los grandes hacendados, quienes ofrecían a la industria garantías de mayor seguridad y solvencia.

Un grupo de haciendas públicas administradas directamente, constituyó también para las malterías una fuente de abastecimiento (Cuadro N° III-7). Las haciendas bajo administración mantenían con las malterías la misma modalidad de otros productores. Producían cebada cervecera o bien porque se trataba de haciendas anteriormente arrendadas a las compañías cerveceras o bien porque la cebada tenía en aquella época asegurada una demanda efectiva, tanto en términos de cantidades como de precio.

5. Sistemas productivos y relaciones sociales de producción

Uno de los argumentos a los que se acude frecuentemente para explicar los cambios ocurridos en la producción de cebada en Ecuador, se inscribe dentro de la discusión general acerca del sistema de tenencia de la tierra por una parte, asociado a un régimen de trabajo donde la sujeción a la gran propiedad rústica constituía el rasgo distintivo.

Guerrero lo expresa admitiendo que:

El origen de la monopolización precapitalista de enormes superficies en los pisos de cultivo más diversos (y de tierras de toda calidad) no estaba determinado solamente por las ventajas comparativas en el empleo de las diferentes tierras como medio de producción o con respecto al mercado. Su aspecto principal era la imbricación existente con la renta en trabajo: se acaparaban tierras para sujetar e imponer obligaciones de trabajo a las familias (y comunidades) campesinas indíge-

CUADRO N° III-7

CANTIDAD DE SIEMBRAS PRINCIPALES EN LAS HACIENDAS
DE ASISTENCIA HECHAS DIRECTAMENTE. 1953

Nombre de la hacienda	Especies	N° de quintales
AICHAPICHO	Cebada	373,02
	Lenteja	40,00
	Papas	3.327,00
EL BEATERIO	Trigo	276,26
	Cebada	54,23
CARIACU	Trigo	326,75
	Cebada	64,75
	Papas	345,30
	Maíz	34,70
SAN VICENTE	Trigo	1.050,00
	Cebada	551,22
	Caña de azúcar	110 Has.
ZUMBAHUA	Papas	1.036,42
	Cebada	736,46

FUENTE: Boletín de la Junta Central de Asistencia Pública de Quito, septiembre de 1952 a julio de 1953: "Informe de Labores de la Junta Central de Asistencia Pública durante el período comprendido entre el 1º de mayo de 1952 y el 30 de abril de 1953", pp. 23 y 24.

nas. Es decir, para reproducir (en forma ampliada o no) las relaciones de producción de la renta en trabajo. (1).

En otras palabras, el argumento básicamente estaría indicándonos que la ampliación de la producción en general y de cebada en particular, estuvo fuertemente vinculada a la posibilidad de incorporar tierras y trabajo a la producción de la misma, de forma tal que la apropiación de dicha renta diferencial no podía separarse de la obtención de renta en trabajo.

Nuestro propósito es demostrar que en el caso de la cebada cervecera, la situación vigente parece haber sido significativamente diferente, tratando al mismo tiempo de superar una explicación que hasta cierto punto se ha hecho tradicional, que señala como una de las causas de la caída de la producción, el encarecimiento y la disminución de la fuerza de trabajo disponible (aludiendo implícitamente a la supresión del régimen de renta en trabajo y la introducción de relaciones de producción plenamente capitalistas con la generación del salario como remuneración al trabajo). Se piensa que ese fenómeno estuvo directamente asociado a la reducción de la superficie sembrada, no sólo en zonas mecanizables, sino también en otras zonas incorporables, pero no mecanizables.

Tanto en las haciendas arrendadas por las cervecerías como aquéllas - que fueron el asiento de un grupo de terratenientes, confluyeron a principios de los años 50, probablemente los tres recursos productivos más importantes: las mejores tierras agrícolas de la Sierra, los empresarios agrícolas definidos por alguien como el elemento más eficiente de la producción agropecuaria y las técnicas más modernas de cultivo. Es sobre esta base y no otra, que la producción de cebada se amplió bajo las condiciones más favorables de producción y no las más retardatarias.

Muriel Crespi señala, refiriéndose a la etapa final del arrendamiento de Pesillo por la Cervecería, el conjunto de innovaciones que se introdujeron en este período:

(1) Guerrero: 1978.

Los huasipungueros fueron testigos de la incorporación de nuevas técnicas agrícolas: la aplicación de fertilizantes químicos, el uso de tractores y máquinas cosechadoras, y la inseminación artificial del ganado.

Luego añade que:

En ese período el inventario de los cultivos bajo la administración, había cambiado decididamente respecto de lo que se producía en los primeros períodos de arrendamiento de la hacienda. Se enfatizó la producción de trigo y cebada y de los tubérculos indígenas, solamente las papas fueron comercialmente importantes. El interés local por la cebada, obviamente reflejaba los intereses de los arrendatarios. Sin embargo, el creciente cultivo de cebada era un fenómeno más general, dado que las cervecerías del país se convirtieron en importantes compradoras de la cebada disponible (1).

Es interesante señalar que durante la etapa de la cervecería, la incorporación de operaciones totalmente mecanizadas por primera vez convirtieron a buena parte de los huasipungueros y partidarios en superfluos para la producción de la hacienda. Crespi admite que mientras la Cervecería arrendó Pesillo, la superficie bajo cultivo era aún más extensa que en 1963, cuando pasó nuevamente a administración directa, y el trabajo de muchos años no sólo constituyó una categoría obsoleta, sino además innecesaria. Quince años más tarde sin embargo, la hacienda vuelve a reproducir el sistema anterior al 53. Nuevamente el cuidado de los animales, el mantenimiento de los equipos y básicamente la labranza de las tierras, volvieron a depender de una fuerza de trabajo permanente de 156 trabajadores: 135 huasipungueros, 3 partidarios, 5 ordeñadoras, 12 supervisores, empleados calificados y 1 administrador (2). Lo que había cambiado no era la localización ni la fertilidad de las tierras, sino la modalidad específica de apropiación de la ganancia. Se volvía a una situación precaria, donde la renta era sólo devengable en condiciones de producción precarias.

El administrador de Pesillo en el período de la Cervecería, nos indicó que la hacienda fue totalmente mecanizada a partir del arriendo de la em

(1) Kaminsky Crespi, Muriel: "The patrons and peons of Pesillo. A traditional hacienda system in highland Ecuador", University of Illinois, 1968. (La traducción es nuestra G.S.)

(2) Kaminsky Crespi: op. cit.

presa. Se compraron 7 tractores, 3 cosechadoras, zarandas e implementos (aradas, rastras y sembradoras), lo que permitía una producción anual promedio de 32.000 qq. de cebada, descontando por supuesto la introducción de prácticas culturales.

Debemos sin embargo señalar que la incorporación de tecnología a la producción cebadera no estuvo restringida a una o dos haciendas. Por el contrario, tenemos evidencia de que el grueso de los productores de la zona de Olmedo, y no solamente el grupo restrictivo de las haciendas arrendadas por las cervecerías, fueron los primeros que incorporaron innovaciones técnicas, como las descritas anteriormente, que incluían: utilización de semillas clasificadas y desinfectadas, que las cervecerías entregaban, aplicación de herbicidas para el control químico de malezas, y mecanización de las fases de preparación del suelo, siembra y cosecha (1).

No es nuestra intención, sin embargo, afirmar que las haciendas a las que nos hemos referido prescindían totalmente de la utilización de la fuerza de trabajo de los huasipungueros y arrimados en todas las fases productivas, sino por el contrario, mostrar cómo a partir del análisis de un producto como la cebada, nos encontramos con la necesidad de relativizar, vistas sus condiciones específicas de producción y realización, la importancia que puede haber tenido el sistema de hacienda precapitalista que fue dominante en la región de la Sierra.

Más allá de la importancia cuantitativa de estas haciendas en el contexto de la Sierra ecuatoriana y su representatividad, la presencia de los industriales y de cierta fracción de los terratenientes produciendo para el mercado, retoma nuevamente el problema planteado correctamente por Murmis (2), esto es "la forma en que la ganancia capitalista opera en el agro, su combinación con diversas formas de renta y el uso de esas categorías".

(1) FUENTE: Entrevistas realizadas a varios productores-arrendatarios de las haciendas.

(2) Revista Ciencias Sociales, Volumen II, N° 5, 1978. Presentación a cargo de Miguel Murmis, p. 11.

Es inobjetable que la integración de la industria a la producción agrícola, ha estado desde su inicio indisolublemente ligada a la búsqueda de una ganancia asociada a la expansión de la actividad fabril. La liquidación transitoria del sistema de huasipungo llevado adelante por Vorbeck en Pesillo y la generalización de un régimen de trabajo asalariado, pareciera que como efecto de la presión política de la organización campesina de la hacienda, habría constituido la forma particular de garantizar la explotación capitalista de la tierra sin comprometer las oportunidades de ganancias abiertas con el inicio del arrendamiento. Pero también es evidente que los terratenientes no eran ajenos a la existencia del mercado corporizado, precisamente por la presencia de la industria que estimulaba la producción de cebada cervecera, en tanto respondieron positivamente a dichos estímulos.

6. Los actuales proveedores de la industria

La entrega de las haciendas de la Asistencia Social prevista en la Reforma Agraria, habría de constituir un punto de demarcación importante en las etapas de crecimiento de la industria y conllevaría a la reestructuración de los productores de cebada cervecera y por tanto del universo de proveedores de la industria.

Sin embargo dicha reestructuración, aunque estuvo signada por la reforma agraria llevada adelante, no tuvo el carácter que usualmente se le asigna. Con la entrega de los fundos públicos, se operó un proceso de disolución de las haciendas, mientras que con la adjudicación, aunque parcial desde 1964 de tierras ocupadas por huasipunqueros, las haciendas privadas se reestructuraron sin comprometer por ello la producción.

Los proveedores actuales de la industria son básicamente propietarios individuales de haciendas y cooperativas de producción. Ambos tipos de empresas agrícolas producen cebada, fundamentalmente por tratarse de un cultivo de secano en terrenos donde no cuentan con riego. Una restricción adicional que tienen las cooperativas deriva del hecho de que no tienen acceso al crédito de largo plazo, pues la mayoría están comprometidas en el pago de maquinaria e implementos agrícolas, y por lo tanto no pueden encarar actividades alternativas que demandan una inversión por unidad de superficie comparativamente superior a la de cebada o el trigo.

Los propietarios individuales de haciendas que son mayoritariamente mixtas, es decir, agrícolas y ganaderas, perciben además ingresos adicionales originados en actividades extra-agrícolas como la industria y el comercio. De manera análoga, recurren frecuentemente al crédito de instituciones especializadas como el Banco Nacional de Fomento, pero también de bancos privados y de los fondos financieros a los cuales acceden precisamente por su relación con otras actividades (1).

Debemos insistir en el hecho de que producen cebada cervecera en terrenos altos sin riego, en tanto en terrenos más bajos producen trigo y los llanos bajos constituyen potreros para el ganado. El grueso de los productores entrevistados admitieron producir cebada por las condiciones que mencionábamos antes explicitando al mismo tiempo que de contar con riego se especializarían exclusivamente en ganadería. De tal forma, las características del terreno condicionan la naturaleza de la actividad.

Los otros proveedores en orden de importancia son las cooperativas. El origen de la mayoría de estas cooperativas permitiría explicar en buena medida por qué las mismas son actualmente proveedoras de la industria cervecera. El cuadro N° III-8 muestra a las cooperativas que proveen actualmente a la industria y las haciendas en las que se han asentado.

Como puede verse, la mayoría de las cooperativas se constituyeron con motivo de la entrega de tierras de las haciendas de la Asistencia Social. Como señalamos al inicio de este capítulo, dichas haciendas fueron arrendadas tanto por las mismas industrias cerveceras como por terratenientes que producían cebada cervecera para la industria. De allí que sea posible pensar que continúan produciendo cebada porque tienen o poseen una doble ventaja: por un lado conocen el manejo del cultivo de cebada cervecera y por otro son capaces de comercializar directamente con la industria, tal como se hacía en los tiempos en que las haciendas se arrendaban, pues conocen adecuadamente los requisitos que la industria mantiene en cuanto a la calidad de la cebada y la modalidad específica para el cálculo del precio final de la cebada.

(1) Las entrevistas que hemos realizado nos permiten hacer estas afirmaciones.

También los socios de las cooperativas que producen cebada son vendedores individuales de cebada para la industria.

CUADRO N° III-8

COOPERATIVAS QUE PRODUCEN ACTUALMENTE CEBADA CERVECERA

Nombre de la cooperativa	Nombre de la hacienda	Ex-arrendatario
La Concordia	Turubamba de Monjas	Mercedes Altamirano
La Chimba	La Chimba	Galo Plaza Lasso
San José del Cinto	San José	José A. Barahona
Organización Urauco	Urauco	José A. Barahona
Santo Domingo de Itchubamba	Itchubamba de Píntag	PACA (La Victoria)
Atahualpa (+)	Pesillo	PACA (La Victoria)
El Chaupi	El Chaupi	Wilson Monge
Cariacu (+)	Cariacu	Gonzalo Vorbeck
San José del Tablón		
Freire Mena		
La Unión de Pasochoa		
San Antonio de Pasochoa		
Rumiñahui (+)		

(+) Estas cooperativas entregaron cebada a la Maltería Nacional hasta 1974. El resto continúa actualmente produciendo cebada para la industria.

FUENTE: Proveedores de cebada de Cervecería y Maltería La Victoria (Maltería Nacional) y de la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas S.A.

ELABORACION: Nuestra.

7. Importancia de la producción de cebada nacional

La importancia relativa de estos proveedores es sin embargo muy marginal. En 1979 el abastecimiento de cebada de la industria provino básicamente de las importaciones cuya participación puede visualizarse en el siguiente cuadro:

CUADRO N° III-9

Empresa o Agencia Compradora	Variedad	Volumen físico	Origen
Cía. de Cervezas Nacionales	Cervecera	22.000 T.M.	Importación
CEDMYC	Cervecera	7.000	Importación
Cervecería Andina	Cervecera	8.476	Importación
PROCEBADA	Cervecera	1.890	Nacional
	Forrajera	3.493	Nacional
T O T A L		42.859 T.M.	

FUENTE: Encuestas a CEDMYC, Cervecería Andina, Compañía de Cervezas Nacionales, PROCEBADA.

ELABORACION: Nuestra.

La importancia de la cebada cervecera nacional dentro del total de cebada cervecera utilizada, no supera el 5%, en tanto, si se considera el total de las compras de cebada realizadas por PROCEBADA de ambas variedades, la participación de la cebada nacional se eleva al 12,5%, lo cual no deja de ser realmente un porcentaje reducido.

No obstante, como la industria sólo maltea cebada cervecera (la cebada forrajera como veremos sólo se utiliza para elaborar almidones), puede asumirse que los productores de cebada cervecera constituyen el universo de proveedores de la industria estables, mientras que los productores de cebada común o bien son ocasionales vendedores a la industria o de lo contrario son los mismos productores de cebada cervecera que también cultivan cebada común.

Una manera de aproximarnos al nuevo universo de proveedores de la industria partió de considerar las estadísticas de venta de semilla certificada de la industria. En función de los kilos de semilla vendidos y considerando una densidad de siembra de 222 qq. de semilla por hectárea, fue posible reconstruir la estructura actual de los proveedores estimando así la su

perficie dedicada al cultivo de cebada, bajo el supuesto de que quienes compran la semilla venderán a posteriori la producción a la industria. De hecho, sólo constituyen proveedores potenciales.

Como tener la opción de cultivar cebada supone no sólo dedicar una cierta superficie a su cultivo, sino anticipar un monto de dinero en semilla, fertilizantes y labores de preparación y siembra del suelo, los estratos elegidos también suponen cierta diferenciación económica entre los diversos productores, que se expresa en el tamaño relativo de la superficie a sembrarse.

De los Cuadros III-10, III-11 y III-12, es posible concluir que:

i. El 40% de los proveedores de cebada cervecera para la industria están localizados en la provincia de Pichincha, y es posible afirmar que su estructura está íntimamente asociada a la naturaleza y características de los productores de cebada en general en la misma provincia. De forma tal que en la actualidad no resulta redundante afirmar que producen cebada precisamente porque le venden a la industria.

ii. Productores de Pichincha asimismo, compraron el 56,69% de la semilla total vendida por PROCEBADA y entregaron el 57,62% de las compras de cebada que en un 41% correspondió a la variedad cervecera, lo que por extensión supone que Pichincha produce el 63% de la cebada cervecera comprada por la industria (Cfr. Cuadro III-10 y III-11).

iii. Aunque no contamos con una clasificación de los proveedores por tamaño de la explotación, la cantidad de semilla adquirida asociada a una densidad de siembra que hemos supuesto uniforme, nos ha permitido estimar el tamaño promedio de los proveedores de Pichincha, Imbabura, Carchi, Cañar, Azuay y Cotopaxi. De los ocho estratos construidos para tal fin, el 81% de las ventas de semilla de cebada cervecera corresponden a los estratos VI, VII y VIII, que compran más de 2.000 Kg. de semilla, aunque el número de compradores ubicados en dichos estratos no supera el 20% del total de proveedores posibles de la industria. El 80% restante de los compradores sólo respondería de hecho del 20% complementario de las ventas de semilla.

CUADRO N° III-10

KILOS DE SEMILLA VENDIDOS POR PROCEBADA.

AÑO AGRICOLA 1979-80

N° Proveedores	Provincia	N° Kilos	%
88	Pichincha	242.922	56,69
39	Imbabura	90.492	21,12
59	Carchi	30.294	7,07
18	Cañar/Azuay	13.386	3,13
9	Cotopaxi	51.350	11,99
213		428.444	100,00

FUENTE: Lista de productores de cebada, año 1980.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO N° III-11

COMPRAS DE CEBADA REALIZADAS. 1979-80

N° Proveedores	Provincia	% del total de compras	Variedades %	
			Forrajera	Cervec.
97	Pichincha	57,62	59	41
15	Imbabura	21,12	60	40
19	Chimborazo	11,92	91	9
28	Carchi	5,42	75	25
2	Tungurahua	2,50	33	67
8	Cañar-Azuay-Loja	1,42	4	96
169		100,00		

FUENTE: PROCEBADA.

CUADRO N° III-12

ESTRUCTURA DE LOS PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA DE ACUERDO
A LAS VENTAS DE SEMILLA DE CEBADA DE PROCERBADA

Estrato	Kilos semilla comprados	Equivalente en Has. (1)	Número de proveedor	Total Kg. comprados	Equivalente en Has.	Promedio Kg./est.	Equivalente Has. promedio
I	0,1 - 50	Hasta 0,5	10	460	5	46	0,5
II	51 - 250	0,5 - 2,5	63	9.862	107	157	1,7
III	251 - 500	2,5 - 5	41	15.026	163	366	4,0
IV	501 - 1.000	5 - 11	30	19.330	210	644	7,0
V	1.001 - 2.000	11 - 22	25	35.382	384	1.415	15,0
VI	2.001 - 5.000	22 - 55	26	77.648	844	2.986	32,0
VII	5.001 - 10.000	55 - 110	11	76.590	832	6.988	76,0
VIII	10.001 y más	Más de 110	7	194.146	2.110	27.735	301,0
T O T A L E S		22	213	428.444	4.657	2.011	21,8

(1) La superficie de cebada sembrada, la hemos estimado considerando una densidad de siembra uniforme de 2 qq. por Ha. de acuerdo a las recomendaciones de PROCERBADA, lo que significa 92 Kg. de semilla por Ha.

FUENTE: PROCERBADA: Lista de productores de cebada, año 1980 y kilos de semilla vendidos.

ELABORACION: Nuestra.

Conviene mencionar que las cooperativas de producción se ubican en su gran mayoría en alguno de estos tres estratos superiores. Es importante relevar el hecho de que sus socios individualmente considerados forman parte del estrato de los productores más pequeños en el extremo opuesto.

iv. El total de semilla vendida permitiría cultivar una superficie de 4.657 has., de las cuales 3.786 has. también estarían ubicadas en los tres estratos superiores. Ello se revela en que la superficie promedio cultivada es en los tres casos superior al promedio de las seis provincias. Los productores más pequeños cultivan en el otro extremo una superficie que en promedio no es superior a media hectárea, mientras en el estrato inmediato superior (II) el promedio se eleva a 1,70. Ello nos estaría indicando una extrema polarización entre el número de productores y la superficie cultivada en términos agregados.

v. Dicha polarización aparece claramente regionalizada. Cuando se analiza la misma distribución intraprovincialmente, surge inmediatamente el hecho de que en algunas provincias el predominio de la pequeña producción es muy fuerte, en tanto en otras ocurre estrictamente lo contrario.

Carchi constituye el exponente de la pequeña producción, provincia en la cual los dos estratos superiores no existen y donde el 90% de los productores que compran menos de 1.000 Kg. de semilla responden de más del 50% de las compras, en superficie su promedio sería el más bajo. En Azuay y Cañar, el 95% de los productores compran entre 50 y 2.000 Kgs. de semilla y solamente un productor retiene el 48% de las compras. Tampoco existen productores en los estratos I, VI y VIII.

Cotopaxi constituiría el ejemplo de la gran producción. Más del 50% de los productores de los tres estratos superiores compran el 97% de la semilla y la provincia acusa el promedio más alto del área cultivada.

Imbabura es la provincia en donde las compras de semilla y el área cultivada se habrían distribuido más uniformemente, de allí que su promedio sea prácticamente el mismo que el promedio total.

De allí se puede concluir, guiándonos por la importancia relativa de las ventas de semilla, que el grueso de la producción sigue correspondiendo a las unidades más grandes de básicamente tres provincias: Pichincha, Imbabura y Cotopaxi.

Creemos que eso se debe esencialmente al tipo de campaña realizada por la industria que apoyaría fundamentalmente a los productores más grandes de las provincias más cercanas a los centros industriales. Recuérdese que las malterías (1) están localizadas en Quito y Latacunga respectivamente, lo que facilitaría enormemente tanto a productores como industrias, el transporte de la cebada.

En síntesis la industria, a pesar de haber desplazado casi por completo la fuente del abastecimiento de cebada desde el mercado interno hacia el mercado internacional, no ha sido capaz de alterar sustancialmente la estructura de sus proveedores. Aunque en una escala mucho más reducida muestra interés por trabajar con productores medianos a grandes en las tres provincias que han sido tradicionalmente productoras de cebada cervecera: Imbabura, Pichincha y Cotopaxi. Aunque el status jurídico de sus proveedores ha cambiado (ya no son arrendatarios sino propietarios), su escaso interés por ampliar las compras de cebada nacional se reduce a aquellos productores antiguos proveedores de la industria que les garanticen un manejo adecuado del cultivo desde la preparación del suelo hasta la manipulación del producto - hasta la planta.

Las agencias de PROCEBADA no constituyen en realidad agencias de extensión agrícola, sino de compra y clasificación y sus propios encargados admiten no tener interés en trabajar con productores pequeños, que no sólo no pueden encarar económicamente un manejo "apto" del cultivo, sino que además su producción individual no tiene significación económica. Esto es particularmente evidente para las agencias del interior, donde las economías de escala adquieren una enorme importancia.

(1) Desde 1978, la Compañía de Cervezas Nacionales cuenta con dos malterías. CEDMYC en Quito y también la nueva maltería de Pascuales-Guayaquil, que procesa solamente cebada importada.

La agencia de Ibarra atiende la provincia del Carchi, Imbabura y parte de Pichincha. Cuenta con un encargado y no menos de 100 productores que dependen de él. La agencia de Cuenca atiende la provincia de Azuay, Cañar y Loja. La agencia de Chimborazo establecida en Riobamba es responsable también de la provincia de Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi.

Finalmente, la agencia de Pichincha es CEDMYC, que constituye una agencia de recepción y compra. Esta constituye la infraestructura de comercialización que ha montado la industria como parte del fomento agrícola. El otro componente del estímulo está actualmente constituido por la entrega de bonos canjeables por semilla, cuyo valor constituye una alicuota del precio que la industria finalmente le paga al productor. La naturaleza de los bonos persigue "premiar" a quien produce cebada cervecera, pues entrega un bono de S/. 20 por quintal de cebada cervecera y de S/. 10 a quien entrega cebada común.

A pesar de lo reducido de su extensión, la industria constituye el único mercado visible para la cebada cervecera. PROCEBADA se ha convertido así en el mecanismo de institucionalización de un monopolio de compra y no de fomento.

CAPITULO IV

ETAPAS DE ACUMULACION DE LA INDUSTRIA

1. Competencia y Monopolio

Hasta 1947, la memoria oral de antiguos cerveceros da cuenta de la existencia de por lo menos veinte establecimientos que elaboraban cervezas en todo el país. No obstante en 1947 encontramos que sólo permanecieron dos, la actual "Compañía de Cervezas Nacionales" situada en la provincia de Guayas y la Cervecería y Maltería La Victoria S.A. anterior en su fundación a 1900, pero cuya historia es posible reconstruir a partir del momento que ingresa al establecimiento Don Enrique Vorbeck, precisamente en 1900.

Las razones que condujeron a que sólo dos establecimientos consiguieran llegar a los años setenta, fueron, según relatos, básicamente tres: en primer lugar, y por tratarse en prácticamente todos los casos de fábricas de tipo "artesanal" la cerveza que es un bien de consumo no durable, tendía rápidamente a agriarse o descomponerse. Las llamadas "infecciones" de la cerveza a causa de un tipo de hongo, no eran otra cosa que la consecuencia de la poca durabilidad del producto en buenas condiciones, dado su primitivo proceso de fabricación. Las dificultades no sólo se restringían a la fabricación misma, sino que eran aún mayores en cuanto al fraccionamiento y distribución. La no disponibilidad de un sistema adecuado de envase impedía una eficaz pasteurización y por lo tanto la cerveza debía distribuirse rápidamente para su consumo y difícilmente soportaba recorridos muy extensos, lo que reducía de hecho la extensión del mercado.

En aquella época no existían las modernas embotelladoras y la cerveza se vendía en los más inverosímiles envases: botellas de diversos tamaños, jarras, lavacaros, damajuanas y cubetas que llevaban los mismos compradores... (1).

De esta forma las fábricas que conseguían mantener por más tiempo el buen estado y sabor de sus cervezas, mantenían de hecho su prestigio y por lo tanto sus ventas.

(1) Cervecería y Maltería La Victoria S.A.: "70 Años de Sabor", Quito, 1970.

En segundo lugar debe destacarse que los problemas puramente tecnológicos de la fabricación a los que aludíamos antes, estaban en ese tiempo íntimamente ligados a quienes asistían técnicamente en el proceso, teóricos o empíricos. Los maestros cerveceros devinieron en la pieza central de un proceso industrial sumamente primitivo en sus comienzos. Así la competencia - entre estos establecimientos se extendía al ámbito de los técnicos cerveceros, la mayoría de ellos inmigrantes europeos. La migración de estos maestros de una empresa a otra, tras la posibilidad de obtener mejores remuneraciones, era un problema cotidiano.

Por último, la desigual capacidad financiera de las empresas frente a prácticas comerciales "desleales" motivaron en muchos casos el cierre definitivo de estas fábricas por quiebra. La competencia era realmente reñida. Una vez que se fijaba el precio de la cerveza por docena, aparecía quien por el mismo precio ofrecía 13, 14 ó 15 botellas, iniciando de este modo una escalada hacia abajo que pocos podían soportar.

La Cervecería y Maltería La Victoria se inició:

... bajo los auspicios de don Mariano Negrete y cuando ya funcionaban otras fábricas del mismo producto, que en número de ocho (en Quito), trataban de imponerse a base de precios y malas artes... (1).

Hacia 1900 Vorbeck se incorpora en calidad de socio, comprando las acciones de Negrete pocos años después. La empresa se transformó en una Sociedad Anónima en 1933 (no abandonó por ello su carácter familiar) buscando obtener la mayor cantidad de capitales nacionales. Eduardo Sosa Salazar, yerno del hijo del fundador, constituía precisamente,

el principal financista de los más importantes proyectos en orden a sus estrechas vinculaciones con los medios bancarios nacionales e internacionales (2).

En 1947 y con la compra de la Cervecería Campana, que se presentara en quiebra y más tarde remate, se eliminaba por varios años toda competencia en la Sierra.

(1) Cervecería y Maltería La Victoria, op. cit.

(2) Ibidem.

CUADRO N° IV-1

LAS CERVECERIAS DEL ECUADOR:

NOMBRE Y LOCALIZACION

Ciudad	Nombre	Propietario
Cuenca	Cervecería Victoria	Nestorio Ugalde
	Nueva Cervecería del Azuay	Rodrigo Puig Mir y Bonin
Sayausí		Goercke
Riobamba		Hermanos Dávalos
Ibarra	Yuracruz	Zaldumbide
Otavalo	Cervecería Imbabura	Mercedes Sandoval
Ambato	Bull-buay	Maximiliano Widman
Loja		Francisco Witt
Guayaquil	C.C.N.	Norling Corporation
Quito	La Victoria	Familia Vorbeck
	La Campana	Córdova y Narváez
	La Ideal	Guillermo Damner
	La Imperial	Carlos Hermann
	La Germania	Miño
	San Francisco	Maulme y Grangier
	San Blas	Ernesto Franco
	Budweiser	Meneses, Roldán y Pesantes

FUENTE: Entrevistas con informantes calificados.

ELABORACION: Nuestra.

La Compañía de Cervezas Nacionales fue fundada en agosto de 1913. Su fundador y primer presidente fue un norteamericano llamado E. Hope Norton, quien según relatos, también habría llegado al Ecuador para participar del tendido de la línea férrea, encargada a "The Guayaquil and Quito Railway Company" organizada a fines de 1898 (1).

La C.C.N. se constituyó mediante la compra de una planta pequeña ya instalada que había sido originariamente fundada en Guayaquil y vendida algunos años más tarde a Luis Maulme, quien asociándose con sus hermanos Marius y Enrique estuvieron al frente de la empresa hasta 1911. En ese año se volvió a vender a Enrique Gallardo, quien dos años más tarde la revendió finalmente a un holding norteamericano -Norling Corporation- a quien Norton representaba en Ecuador (2).

Hacia 1948, los únicos establecimientos que aún existían eran precisamente La Victoria y la Compañía de Cervezas Nacionales. Creemos que la naturaleza de la competencia entre ambas firmas fue totalmente distinta a la que prevaleciera durante todos aquellos años entre los establecimientos situados en Quito, y a ello se debe en buena cuenta que ambas hayan llegado hasta 1974 como exclusivas empresas cerveceras.

La localización de La Victoria en Quito, siendo una empresa más pequeña, constituyó un elemento de protección de gran envergadura. A pesar de las diferencias entre los productos elaborados por ambas fábricas -La Victoria elaboraba una cerveza de inferior calidad, comúnmente llamada la "cerveza del carpintero", consumida por estratos populares y cuyos precios eran también inferiores-, las dificultades del transporte y por tanto su elevado costo, protegía indirectamente a la planta de Quito, respecto de la cervecería de la Costa en un mercado básicamente aislado por las distancias. Por otra parte, las diferencias objetivas de ambos productos se reflejaban básicamente en una suerte de segmentación del mercado asociada a los niveles de precios de ambos productos y de ingresos de los consumidores.

(1) Prestigio y Calidad desde 1913: Historia de la Compañía de Cervezas Nacionales. Guayaquil, 1953.

(2) Prestigio y Calidad desde 1913:..., op. cit.

Aún cuando ambas empresas constituían formalmente sociedades anónimas, La Victoria era una firma en la cual los propietarios se confundían con los empresarios, esto es, las funciones de propietario y de administrador de la empresa estaban unidas en las mismas personas, los Vorbeck. Por el contrario, la Cía. de Cervezas Nacionales expresaba claramente la disociación del capitalista industrial de la función del empresario. El capitalista era la Corporación Norling y los empresarios que la representaban y que ejercían funciones de administración podían o no ser accionistas (1).

La posterior evolución de ambas empresas, estuvo signada por una parte, por el desigual poder económico del grupo que estaba detrás de cada una y también por las desiguales dimensiones de los mercados de consumo regionales que atendían. La extensión del mercado de la Costa volvía enormemente rentable una producción ampliada que se traducía en un crecimiento constante de la C.C.N. versus ciertos signos de estancamiento que soportaba La Victoria. De hecho constituían empresas concurrentes y la misma superioridad económica de la cervecería de la Costa conspiraba continuamente contra la propia permanencia de La Victoria. Posiblemente C.C.N. haya preferido mantener, aunque de manera ficticia, cierto grado de competencia que impidiese transformar definitivamente la industria en un monopolio. Sin embargo, el proyecto de instalar una subsidiaria que elaborara cervezas en la Sierra, fue anticipado en los primeros meses de 1970, y en junio de 1971 se constituía la Cervecería Andina S.A. con un capital inicial de S/. 200.000 dividido en 200 acciones de S/. 1.000 cada una. La Compañía de Cervezas Nacionales fue su principal accionista.

La fecha de constitución de la Cervecería Andina, 10 de junio de 1971, se anticipó apenas en veinte días a la fecha en que Ecuador pusiera en vigencia la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Por lo tanto la Cervecería Andina por haberse constituido antes del 1º de julio de 1971 y por pertenecer su capital a inversionistas extranjeros, era en términos del artículo 1º

(1) Aquí es pertinente realizar la distinción entre un accionista y un capitalista industrial en el sentido que lo hace Hilferding: "El capitalista industrial invierte, como tal, todo su capital en una empresa de terminada... ha fijado su capital en su empresa... No puede retirarlo, salvo mediante la venta de toda la empresa... El rendimiento de la empresa... el beneficio industrial recae sobre él... El accionista está en situación de poder recuperar en todo tiempo su capital mediante la venta de sus acciones, de sus derechos a beneficios, y con ello está en la misma situación del capitalista monetario. (Hilferding: El Capital Financiero, Editorial Tecnos, Madrid, 1973, p. 111).

de la Decisión 24, una empresa extranjera existente y por lo tanto no estaba afectada por la prohibición del artículo 4º (1), ni tampoco obligada a transformarse en una empresa mixta o nacional.

En el año 1970, la Cervecería y Maltería La Victoria había comprado un fundo de 10 has. en Cumbayá, como asimismo la propiedad de 5 litros de agua por segundo de las vertientes de Toruco que nacen y mueren en el predio La Guadalupe ubicado en la parroquia de Guápulo, con miras a construir la nueva cervecería.

Finalmente en 1972, La Victoria se asocia a la Compañía de Cervezas Nacionales en la puesta en marcha de la Cervecería Andina, abandonando con ello el proyecto privado de una nueva cervecería y consolidando así el monopolio de producción de maltas y cervezas del Ecuador.

La Victoria suscribió e integró el 49% del capital social de Cervecería Andina, transfiriendo la propiedad de la Maltería de Latacunga, el terreno de Cumbayá donde iba finalmente a localizarse y los derechos a las fuentes de agua. Creemos que la localización del fundo, muy cercano a Quito y la disponibilidad de los dos recursos más estratégicos para montar una cervecería como son precisamente el agua potable y la energía eléctrica, fueron determinantes en la asociación de ambos grupos.

También el cierre definitivo de La Victoria y su reestructuración en una nueva empresa, estuvo ligado a los costos elevados de continuar en una empresa donde el capital desembolsado en la contratación de fuerza de trabajo era, debido a su larga permanencia en la empresa, sumamente elevado, lo que hubiera incidido de manera muy significativa en los costos iniciales de la nueva empresa.

La Victoria cerró sus puertas definitivamente en agosto de 1974, diez días después que la Cervecería Andina iniciara la producción.

(1) El artículo 4º de la Decisión 24, sólo autoriza la participación de inversionistas extranjeros en empresas nacionales o mixtas, siempre que se trate de la ampliación del capital de la empresa respectiva y que esa participación no modifique la calidad de nacional o mixta de ésta. De hecho se trataba de lograr la participación del grupo Norling sin por ello aceptar la transformación de la empresa perdiendo con ello la mayoría absoluta del capital social.

2. Etapas de la industria

Como el interés manifiestamente más importante de este trabajo consiste en explicar las razones económicas que llevaron a abandonar un modelo o estrategia agroindustrial "legítima", intentaremos revisar la evolución de la industria precisamente alrededor de los cambios operados en términos de la estrategia de abastecimiento de materias primas, particularmente cebada y construyendo a partir de sus diferencias las etapas más importantes de la producción industrial de cerveza.

Creemos, como habíamos anticipado en el primer capítulo, que este punto reviste una importancia medular en un doble sentido. Por una parte, y como veremos en el capítulo subsiguiente, como el Estado le ha fijado a la industria, y continúa haciéndolo, el precio de venta de la cerveza de hecho también le ha fijado bajo ciertas condiciones técnicas de producción su tasa de beneficio. Por otra parte y como consecuencia de lo anterior, la industria cervecera ha procurado sistemáticamente ampliar su margen de beneficio recurriendo para ello al control económico de las etapas de producción anteriores. En otros términos, la estrategia de eslabonamiento hacia atrás de la industria y su posterior readecuación, ha estado ligado desde su inicio a la búsqueda de maximizar la tasa de beneficio. En una etapa (hasta 1952), dicha estrategia estuvo asociada a la importación de los insumos principales de la industria -las maltas-. La etapa subsiguiente (de 1952 hasta 1972), se caracterizó por la sustitución de las importaciones de malta y de cebada, incorporando al proceso productivo "nacional" la fábrica de maltas y la producción agrícola de cebada. En la última etapa o fase, que corresponde a la estrategia desde 1972 hasta la actualidad, se reestructura el modelo anterior y la industria desplaza la utilización de cebada nacional por cebada cervecera importada, perdiendo con ello su vinculación vertebral a la agricultura y abandonando por tanto la estrategia agroindustrial.

2.1. Primera fase hasta 1952

Habíamos señalado anteriormente que un elemento diferenciador de las dos empresas cerveceras, provenía básicamente de las diferencias objetivas en la calidad del producto. Creemos que la diferenciación se asentaba en la ca

lidad desigual de las materias primas utilizadas en el proceso de fabricación de cerveza -especialmente las maltas que constituyen su insumo principal-. Es posible que también existieran diferencias importantes asociadas al proceso mismo de fabricación -tecnología- que no podemos analizar en tanto no contamos con información suficiente, homogénea y contemporánea para poder realizarlo. Por último la existencia de dos mercados claramente separables y de distintas dimensiones puede, y de hecho creemos que así ha ocurrido, contribuir a reforzar los dos aspectos mencionados -insumos y tecnología (asociado a una productividad mayor)-.

Hasta 1952 y tal como demostráramos anteriormente, las cervecerías se habían desarrollado sobre la base de dos estrategias distintas. La Cervecería Victoria elaboraba sus propias maltas a partir de las compras de cebada nacional. Su concurrente, la C.C.N. ni elaboraba maltas, ni por lo tanto se abastecía de cebada producida internamente, sino que por el contrario importaba directamente maltas de cebada de distintas calidades, desde diversos países. A propósito de esto, el estudio realizado por la CEPAL (1954) (1), señalaba que la industria cervecera:

es también ejemplo típico de la dualidad económica del país. Las cervecerías de la Sierra utilizan la cebada nacional, de la que visiblemente existe un excedente que se exporta en forma abierta o clandestina a Colombia, para la Cervecería de Ipiales, cercana a la frontera. En cambio, la cervecería de la Costa, instalada en Guayaquil, emplea cebada malteada procedente de Chile.

En realidad las diferencias entre el desempeño de ambas empresas, no estaban asociadas a una economía dual en el estricto sentido que la palabra encubre, sino que más bien se trataba de dos modelos de funcionamiento distintos. De hecho, la posterior "sustitución" de las importaciones de malta que llevara adelante la C.C.N. pondría en evidencia la intención de reestructurarse frente a un conjunto de ventajas adicionales.

La sustitución de las importaciones no constituyó el quid pro quo de C.C.N. Dejar de importar maltas suponía al mismo tiempo eslabonarse hacia

(1) Comisión Económica para América Latina: "El Desarrollo Económico del Ecuador". Naciones Unidas, México, enero de 1954, p. 115.

atrás instalando una maltería y enfrentar entonces una nueva opción: elaborar maltas con cebada importada o elaborar maltas con cebada nacional. La decisión debía necesariamente tomarse en función de la posibilidad de obtener ventajas económicas al integrarse.

La cebada nacional que se producía en el país antes de 1952, no constituía para la cervecería de Guayaquil un insumo. Las normas de calidad diferían de una empresa a la otra y se expresaban precisamente en el hecho de que la malta de cebada importada era precisamente malta de cebada cervecera en tanto las maltas que elaboraba La Victoria eran a base de cebada común o harinera. Producir la nueva variedad de cebada para satisfacer los requerimientos de la industria, suponía una revolución tecnológica de enorme importancia, pero también involucraba, como de hecho ocurrió, la posibilidad de apropiarse de ganancias adicionales ligadas tanto al control directo de la producción de cebada por cuenta propia como de la producción de terceros en el terreno de la circulación.

Aún cuando la difusión de la variedad cervecera fue una tarea común a ambas empresas, vale la pena señalar que la magnitud de los requerimientos de cebada de la C.C.N. duplicaban en 1952 a aquéllos de La Victoria.

2.2. Segunda fase: de 1952 hasta 1972

2.2.1. La nueva maltería de la C.C.N.

En 1952 se pone en marcha la segunda etapa de la industria cervecera. Por un lado la Compañía de Cervezas Nacionales se integra económicamente hacia atrás con la instalación de la maltería. La Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas (CEDMYC) que se constituyó en septiembre de 1951, aunque jurídicamente era y es una empresa independiente de la C.C.N. desde su inicio perteneció en un 99,9% a una empresa norteamericana filial de Norling Corporation (1), de forma tal que constituyen económicamente el mismo grupo. De otra parte, en documentos oficiales CEDMYC siempre se ha autotitulado compañía subsidiaria de la C.C.N.

(1) En 1959 CEDMYC declaraba en su solicitud para obtener la clasificación de la Ley de Fomento Industrial que "las acciones en su absoluta mayoría pertenecen a la Compañía "Ecuadorian Corporation Ltd." cuya oficina matriz está en la ciudad de New York", mayo 20 de 1959.

La localización de la maltería en Quito, provincia de Pichincha, obedeció primariamente a un problema espacial. Quito estaba cercano a los principales centros de producción y comercialización de la cebada, su insumo principal. Aunque CEDMYC elaboraba un producto intermedio como la malta para una empresa, la C.C.N., su capacidad para alejarse de la industria demandante derivaba de seleccionar una localización con menores costos, básicamente de transporte (1). De hecho CEDMYC y C.C.N. constituídas jurídicamente como empresas distintas expresaban económicamente exactamente su contrario. Las dos empresas representaban las dos etapas nucleares de un proceso económico único que se había fragmentado territorialmente: la fabricación de maltas y la posterior elaboración de cervezas.

CEDMYC fue la encargada de seleccionar una variedad de cebada cervecera que pudiera aclimatarse en la Sierra ecuatoriana dando el máximo de rendimiento en calidad y producción, "preocupándose de la extensión del cultivo entre los agricultores, proporcionando semilla a crédito y dirección técnica y pagando un precio excepcional de S/. 80 el quintal de cebada de la mejor calidad" (2).

De hecho, del crecimiento de la producción nacional de cebada cervecera dependía no sólo la utilización de la capacidad instalada de la planta, sino también de la ampliación de la fábrica, lo que de hecho contribuía a reforzar la política de fomento a la producción de cebada iniciada en 1952.

Dicho de otra forma, la rentabilidad de la empresa dependía de cierto umbral mínimo de producción, es decir, de procesamiento de cebada, que justificara su instalación, la sustitución de las importaciones de malta y los costos diferenciales de transporte en los que debía incurrir la cervecería para llevar la malta desde Quito a Guayaquil.

(1) Cfr. Coraggio, J.L., "Consideraciones teórico-metodológicas sobre las formas sociales de organización del espacio y sus tendencias en América Latina", Revista Interamericana de Planificación, N° 32, 1974.

(2) Ibidem Nota de la página anterior.

2.2.2. La sustitución de las importaciones

Las importaciones de maltas realizadas permitirían mostrar cual iba a ser la magnitud real de la sustitución, tomando en cuenta que se trataba de un proceso dinámico. Las importaciones crecían al ritmo de la producción de cerveza y la sustitución debía tener un ritmo que hiciese posible una producción creciente.

CUADRO N° IV-3

IMPORTACIONES DE MALTAS

Año	Kilogramos	Valor en S/.	Precio Kg.
1938 (1)	700.891	710.478	1,01
1939	570.452	549.488	0,96
1940	462.577	471.702	1,02
1941	722.728	732.364	1,01
1942	1.121.355	1.048.494	0,93
1948-50 (2)	2.560.000		

FUENTE: (1) Dirección Nacional de Estadísticas: "Ecuador en cifras 1938-1942", Imprenta del Ministerio de Hacienda, Quito, 1944.

(2) CEPAL: El Desarrollo Económico del Ecuador, op. cit., Cuadro N° 72, corresponde a 3.200 TM de cebada transformadas por un coeficiente de 0,8 en maltas de cebada.

Los factores que impulsaron a C.C.N. a consolidar el proyecto de sustitución de las maltas que venía importando, fueron básicamente los aumentos de precios de las importaciones contenidos en la nueva reglamentación de 1949, que contemplaba la discriminación de las importaciones en tres listas: A, B y C. Las mismas correspondían a la naturaleza de los bienes: esenciales, semi-esenciales y suntuarios y establecía un tipo de cambio diferencial de S/. 15, S/. 20 y S/. 22,60 para cada lista respectivamente (3). Las mal

(3) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento: "La Economía del Ecuador". Informe preparado por la misión del BIRF en Ecuador. Banco Central, enero 21 de 1954.

tas se clasificaban en la lista B. También la devaluación monetaria del sucre había encarecido sustancialmente el valor de las importaciones, con lo cual comenzaba a ser rentable iniciar un proyecto de fabricación nacional de maltas.

La secuencia de la sustitución, puede apreciarse en el siguiente cuadro que muestra al mismo tiempo la evolución de los precios de producción nacionales y de importación internacionales.

CUADRO N° IV-4

SUSTITUCION PROGRESIVA DE MALTAS POR PRODUCCION
DE LA CEDMYC 1956-1963 EN qq. DE 46 Kg.

Año	Producción maltas (1)	Precios S/. por qq. (2)	Importación (3)	Precios CIF en S/. por qq. (4)
1956	28.981	250	37.554	N.D.
1957	44.960	250	45.932	114,80
1958	55.228	250	52.241	N.D.
1959	69.097		26.548	N.D.
1960	92.076		6.355	130,00
1961	88.189	200	4.035	137,38
1962	85.862		4.246	155,90
1963			3.894	153,31

FUENTES: (1) C.C.N.: "Malta nacional y extranjera ocupada en la elaboración de cervezas", 1963.

(2) CEDMYC: Cuestionario para solicitudes de beneficios para clasificación de una industria. Mayo 20 de 1959. Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica: Oficio N° 10005 del 27-7-1959 al Ministerio de Fomento.

(3) Ibidem (1) y también Banco Central del Ecuador: Memoria Anual del Gerente General del Banco Central del Ecuador. Año 1963. Banco Central 1964.

(4) Junta Nacional de Planificación, Ibidem y Banco Central, Ibidem.

ELABORACION: Nuestra.

La evolución de la producción nacional fue de signo contrario a las importaciones y el Cuadro IV-4 permitiría mostrar que el proceso sustitutivo se completó prácticamente en 1963. De hecho, la maltería se inició con una capacidad instalada que debió ser ampliada en 1959 y luego en 1961, para poder efectivamente cubrir la demanda creciente de la C.C.N.

Del mismo modo, los precios de venta de las maltas producidas, mostraban una tendencia descendente, mientras se encarecían en términos absolutos y relativos las importaciones. No obstante, debemos señalar que los precios de venta de CEDMYC contenían ya un margen de ganancia fijado de antemano por la C.C.N. de cierta importancia. En 1956, 1957 y 1958 por ejemplo, los costos de las maltas vendidas a S/. 250 el quintal fueron respectivamente de 150 y 153 para los dos últimos años, y ya en 1961, el costo en fábrica-Guayaquil de la malta "Quito" era inferior al de las maltas importadas, sin contar las ganancias de sucursal que contabilizaba CEDMYC. De esta forma puede afirmarse que a pocos años de iniciado el proyecto de integración, el mismo ya mostraba sus verdaderos alcances.

Por otra parte, la demanda creciente de maltas se trasladó hacia atrás como una demanda creciente de cebada. De tal forma la utilización de cebada "nacional" mostró un ritmo continuo de aumento entre los años 1956 y 1972 y una participación sustantiva dentro del total de cebada utilizada (Cuadro N° IV-5).

Dicha demanda creciente de cebada, pudo ser resuelta tal como demostráramos en el Capítulo III bajo tres modalidades centrales, una de las cuales fue precisamente la producción por cuenta propia. En el caso de CEDMYC dicha producción fue en términos absolutos considerable, aunque debido a la magnitud de los requerimientos totales de la industria, aparecía en términos relativos como cuasi marginal.

Debemos destacar adicionalmente, que una parte importante de la producción de cebada de las malterías se consignó a semilla de cebada cervecera restada de la producción propia de cebada para malteo, la cebada para semilla.

CUADRO N° IV-5

EVOLUCION DE LAS COMPRAS DE CEBADA: PRODUCCION
DE TERCEROS, PROPIA E IMPORTACIONES 1956-1979.
COMPAÑIA ECUATORIANA DE MALTAS Y CERVEZAS S.A.

Año	Cebada de terceros	Cebada propia	Importaciones	Total
1956	84.884	-	-	84.884
1957	125.538	-	-	125.538
1958	176.194	-	-	176.194
1959	191.091	-	-	191.091
1960	93.915	-	-	93.915
1961	50.776	-	-	50.776
1962	78.941	-	-	78.941
1963	110.558	12.279	-	122.837
1964	106.779	31.048	-	137.827
1965	105.958	18.967	-	124.925
1966	108.643	18.778	-	127.421
1967	161.551	31.324	-	192.875
1968	193.710	40.342	44.092	278.144
1969	124.575	24.893	112.434	261.902
1970	189.337	21.866	-	211.203
1971	128.690	21.274	-	149.964
1972	126.919	15.312	121.252	263.483
1973	118.176	25.974	72.751	216.901
1974	72.599	14.157	149.912	236.668
1975	33.478	17.343	196.649	247.470
1976	69.348	15.272	239.859	324.479
1977	58.986	9.452	182.980	251.418
1978	49.529	10.748	141.093	201.370
1979	9.948	2.739	154.350	167.037

FUENTE: Cuadros 10, 11 y 28 de encuesta a la planta.

ELABORACION: Nuestra.



De tal forma existía una división apriorística de la cebada a ser utilizada y asociada a diferencias de calidad en función de su origen. Hasta 1970 la cebada producida por terceros se destinaba básicamente a maltas, mientras que la cebada producida por la industria era preferentemente cebada para semilla. Con el inicio de las importaciones, la cebada importada iba a sustituir a la cebada cervecera nacional para producir maltas, la industria continuaría siendo la encargada de multiplicar semilla de cebada cervecera y finalmente la cebada cervecera nacional iba a destinarse para almidones, sustituyendo por su parte el arrocillo. Todos estos cambios en la utilización de la cebada constituyen la expresión o mejor dicho, el reflejo de los cambios operados en un nivel anterior, es decir, de los cambios de estrategia de la industria. En el Cuadro N° IV-6 que transcribimos a continuación, aparece con toda claridad el fenómeno antes descrito. La disminución de las cantidades destinadas a cebada para semilla daría cuenta de la disminución de los productores que siembran cebada cervecera con semilla certificada, mientras que la producción de cebada para almidón por su parte, se inicia precisamente cuando se inician las importaciones (1) (2).

Anteriormente, los almidones o adjuntos se elaboraban a base de arroz (arrocillo) o de maíz (gritz de maíz) dado que la cebada escaseaba y los precios relativos parecían convenir. En 1961 por ejemplo, la C.C.N. habría utilizado 88.188 qq. de malta con un costo de S/. 200 el qq. y 26.594 qq. de arroz al costo unitario de S/. 83,54 el qq. (2). Cabe destacar que el arroz se compraba a la piladora de arroz San Miguel, una empresa subsidiaria del mismo grupo que la C.C.N. y CEDMYC (3).

Finalmente, debemos indicar que la cebada utilizada, en términos cuantitativos, ha sido superior en los últimos nueve años a la cebada comprada,

-
- (1) Cfr. Cuadros IV-5 con IV-6.
 - (2) C.C.N.: Cuestionario para solicitar la clasificación industrial según la Ley de Fomento Industrial, 1962, p. 9.
 - (3) Cfr. Programa Nacional de Arroz: Piladoras existentes en el país y registradas en el P.N.A., Guayaquil, 1979. Cfr. Superintendencia de Bancos, Asesoría de Integración: Recopilación y clasificación de datos sobre inversiones extranjeras en Ecuador en los años 1970 - 1971 - 1972 - 1973 - 1974, incluidas operaciones de mutuo y venta de acciones. Qui to, febrero 13 de 1974, p. 34.

debido a las reservas e inventarios utilizados y que se derivan de años anteriores y sobre todo, debido a un mecanismo de préstamo de cebada que se realiza entre las mismas empresas, esto es, entre Andina, CEDMYC y Cervezas Nacionales.

CUADRO N° IV-6

LAS ALTERNATIVAS DE UTILIZACION DE LA CEBADA

Año	Cebada para malta	Cebada para semilla	Cebada para almidón	Total cebada utilizada
1964	100.729	N.D.	-	-
1965	108.647	N.D.	-	-
1966	124.552	N.D.	-	-
1967	108.753	N.D.	-	-
1968	131.089	18.665	-	-
1969	158.952	19.498	-	-
1970	154.225	-	-	-
1971	158.408	16.247	26.993	201.648
1972	198.709	5.799	47.426	251.934
1973	190.504	10.887	39.042	240.433
1974	191.668	4.163	42.600	238.431
1975	185.792	10.853	31.341	227.986
1976	210.948	13.051	61.263	285.262
1977	256.695	5.602	40.886	303.183
1978	231.156	4.170	46.968	282.294
1979	162.324	3.961	58.236	224.521

FUENTE: Encuesta a CEDMYC, Cuadros A, B y C, Materias primas consumidas.

2.2.3. La relación de precios como fuente de apropiación de ganancias

Habíamos indicado que la integración de la industria y el fomento a la producción de cebada, constituían los mecanismos específicos de la etapa en la búsqueda de maximizar los beneficios.

Debemos revisar ahora, la relación de precios existentes por una parte entre los precios pagados por la cebada comprada respecto de los precios implícitos de la maltería computados como costo de producción y por otra parte la evolución de los precios de la cebada respecto de la evolución de los precios de venta de las maltas.

Partamos de considerar que la importancia de la cebada dentro del costo unitario de producción de la malta es del 81,6%. De allí que cualquier reducción en el valor de compra de la cebada, es relevante y constituye una ganancia adicional.

Los precios de los proveedores independientes, han estado y están regulados por los precios oficiales de la cebada según sus distintas clasificaciones (Cfr. Cuadro IV-7) y tal como se desprende del análisis cuidadoso de su evolución, durante los primeros diez años habrían sido comparativamente más elevados que en la década subsiguiente. Al comparar los precios pagados con los precios vigentes para cada calidad de cebada, aparece claramente que hasta 1959 el promedio no ha sido nunca inferior a los precios de la cebada de segunda. A partir del año 1969 y hasta la actualidad, los precios promedio pagados por la maltería (con excepción del año 1974), han estado por debajo de aquéllos fijados para la cebada de segunda e incluso en algunos años han estado por debajo de la de tercera (Cfr. Cuadro IV-8).

Una consecuencia general que se derivaría de lo anterior y que ya expresamos previamente, es que la industria a partir de 1970, cambia radicalmente su política de comercialización, política que se había fundado a lo largo de toda la década de los años 50' y 60' en el mantenimiento de precios de estímulo, anticipos en semillas y fertilizantes y asignación de cupos que significaban cierta dosis de seguridad para el productor de que se le iba a comprar la cosecha. El abandono de la política de cupos, el cese de los créditos y por último el deterioro de los precios de comercialización, estarían de alguna manera indicando algunas posibles causas o condiciones de desplazamiento de cebada, al mismo tiempo que estaría expresando el viraje operado en la política de la industria.

Comparemos ahora lo ocurrido con los precios pagados a las haciendas anexas.

CUADRO N° IV-7

PRECIOS OFICIALES PARA LA CEBADA DE PRIMERA,
SEGUNDA, TERCERA Y GRANZA (1).
POR QUINTALES. 1960 - 1979

Año	I	II	III	Granza
1960	75	65	35	-
1961	75	65	35	-
1962	77	65	45	-
1963	77	65	45	-
1964	81	71	60	-
1965	81	71	60	-
1966	80	70	45	-
1967	90	77	65	-
1968	90	77	65	-
1969	90	77	65	-
1970	95	90	65	-
1971	100	90	65	-
1972	125	105	85	60
1973	140	130	110	70
1974	170	160	150	80
1975	235	215	190	80
1976	235	215	190	80
1977	240	220	195	85
1978	310	290	250	110
1979	310	290	250	110
1980	320	290	250	110

(1) Los precios de la granza están regulados desde 1972.

FUENTE: Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas S.A.

CUADRO N° IV-8

CEDMYC: PRECIOS PROMEDIO DE COMPRA A PROVEEDORES
INDEPENDIENTES Y A LAS HACIENDAS ANEXAS A CEDMYC.
POR QUINTALES. 1959 - 1979

Año	Proveedores Independientes	Hacienda Mojanda	Hacienda Espiga de Oro
1959	70,30	-	-
1960	70,00	-	-
1961	68,12	-	-
1962	69,70	-	-
1963	71,07	120,00	-
1964	75,33	115,91	-
1965	66,50	115,77	-
1966	72,66	116,39	-
1967	77,93	113,83	-
1968	77,06	113,73	90,00
1969	77,11	120,00	90,00
1970	88,94	119,95	90,00
1971	89,08	117,11	136,95
1972	99,73	167,90	183,52
1973	125,46	129,84	139,14
1974	163,03	170,00	160,00
1975	198,68	196,00 (1)	-
1976	204,42	216,00	-
1977	215,31	236,00	-
1978	237,97	279,00	-
1979	279,33	202,00	-

(1) A partir del año 1975, los precios de las haciendas son el promedio ponderado por la cantidad producida de ambas.

FUENTE: Encuesta a CEDMYC, 1980.

ELABORACION: Nuestra.

Hasta 1974, los precios de la cebada pagados a los productores independientes, han estado en todos los años desde 1959 por debajo de los precios obtenidos por las haciendas anexas a la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas.

Hasta 1972, y aún podría hacerse extensivo a los años 1977 y 1978, la distancia entre los precios de unos y otras, haría necesario realizar algunas reflexiones. En primer lugar, pudiera asociarse dicha brecha a las diferencias en los costos de producción entre las haciendas de la industria y aquéllas de los productores independientes.

A su vez, los costos de producción más altos, podrían estar vinculados a la compra de las haciendas (Mojanda se compra en 1958 y Espiga de Oro en 1967) de tal forma que estuvieran cargando con un elevado porcentaje por el uso de la tierra o una cuota elevada de depreciación del capital, aunque nos parece poco probable, por la naturaleza de los productos de aquella época.

También podría ser posible que la misma industria transfiriese a la etapa agrícola una parte sustantiva de las utilidades generadas en la etapa industrial, recurriendo para ello a la sobrefacturación o sobreestimación de sus compras de materias primas, fraccionando de ese modo la masa de ganancias generadas entre varias empresas "independientes". Finalmente, podríamos argumentar que la diferencia se originaba en la apropiación que hacía la industria, de una parte del excedente generado en la fase de circulación. Tampoco será posible profundizar en esta línea, aún cuando creemos que puede constituir una derivación necesaria del estudio y motivo de profundización.

Lo cierto es que la relación de precios, de hecho estaría mostrándose como un mecanismo particular de apropiación de ganancias, por lo menos en cualquiera de las dos últimas situaciones.

Si consideramos ahora la evolución de los precios de los insumos respecto a los precios del producto, es decir cebada y malta respectivamente, aparece con toda claridad que hasta 1972 la relación es prácticamente simi-

lar. El aumento de los precios de la cebada pagada a los productores, fue seguido por un aumento correlativo de los precios de venta de las maltas, de forma tal que la distribución social del producto no se modificó, sino que se restablecía a niveles de precios superiores.

Sin embargo, a partir de 1972, la relación de precios se altera por completo. El crecimiento de los precios de la cebada tuvo un ritmo superior al de las maltas. Así considerado, pareciera que la industria fue incapaz de trasladar los aumentos de sus costos por insumos, perdiendo en la distribución una parte sustantiva de su cuota (Cuadro N° IV-9).

CUADRO N° IV-9

CEDMYC: EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE CEBADA PAGADOS
AL PRODUCTOR Y LOS DE MALTA VENDIDA POR QUINTALES

Año	Precios cebada	Indice	Precios malta	Indice
1964	75,33	100	214,00	100
1965	66,50	88	214,00	100
1966	72,66	96	221,00	103
1967	77,93	103	230,00	107
1968	77,06	102	230,00	107
1969	77,80	102	230,00	107
1970	84,94	113	230,00	107
1971	89,08	118	230,00	107
1972	99,73	132	245,00	114
1973	125,46	166	280,00	131
1974	163,03	216	397,50	186
1975	198,68	264	423,00	198
1976	204,42	271	460,00	215
1977	215,31	286	427,00	199
1978	237,97	316	439,00	205
1979	279,33	371	496,33	232

FUENTE: CEDMYC. Encuesta.

ELABORACION: Nuestra.

Lo que en realidad ocurrió, como apuntábamos anteriormente, es que la importancia de la producción nacional de cebada en términos de la cebada utilizada para maltas, se redujo a un 25% de su antigua participación, de forma tal que la industria fue capaz de aumentar sus precios cuando el volumen que adquiriría sólo representaba la cuarta parte del total de sus compras. La cebada que en realidad utiliza la industria para el malteo, proviene de las importaciones. Si comparamos el índice de crecimiento de los precios de la cebada importada con el índice de precios de las maltas, aparece con toda claridad la importancia que las importaciones revisten en la etapa actual, como fuente de beneficios extraordinarios y el papel marginal que se le ha reservado a la producción nacional (Cuadro N° IV-10).

CUADRO N° IV-10

CEDMYC: EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LA
CEBADA IMPORTADA Y DE LAS MALTAS
Precios quintales

Año	Cebada importada (precios)	Indice	Malta (precios)	Indice
1972	150,53	100	245,00	100
1973	153,85	102	280,00	114
1974	289,32	192	397,50	162
1975	295,84	196	423,00	173
1976	233,31	155	460,00	187
1977	251,57	167	427,00	174
1978	195,72	130	439,00	179

FUENTE: CEDMYC. Encuesta 1980.

ELABORACION: Nuestra.

2.2.4. La Cervecería Victoria cierra sus puertas

Esta constituyó también la etapa en la cual cerró sus puertas la cervecería más antigua del país. Creemos que entre los años 1952 y 1972, terminó de consolidarse una tendencia iniciada en los años 40' hacia la concen

tración y centralización del capital de la subrama de bebidas malteadas y maltas. Concentración que se produce portada por uno de los grupos económicos más antiguos y más poderosos en la economía y la sociedad ecuatoriana y amparada por un desarrollo de las fuerzas productivas espectacular. La Cervecería y Maltería La Victoria pasó a la historia de la industria ecuatoriana, cambió definitivamente su fisonomía y no se adecuó -desapareciendo como tal- a las leyes del desarrollo del capitalismo en Ecuador.

La Cervecería y Maltería La Victoria que también había iniciado la producción de cebada cervecera y había encarado en esos años al igual que CEDMYC la producción en tierras propias y arrendadas, mantenía por lo menos desde el año 1942, una escala de producción muy inferior a la de su concurrente, la C.C.N. Dichas diferencias se fundaban en las dimensiones desiguales del mercado, que como mostraremos en el capítulo subsiguiente, constituyeron y constituyen una condición fundamental de entrada y permanencia en el mercado, toda vez que las ganancias provienen de maximizar la escala de producción y no el precio unitario.

En 1959, La Victoria inaugura su maltería, que del mismo modo que CEDMYC constituía una empresa jurídicamente distinta, aunque económicamente dependiera por completo de la primera. Recién en 1971 esa fusión de hecho se transformaría o legalizaría en una fusión de derecho (1). La maltería se localizó en Latacunga en función de dos aspectos principales: las diferencias en los costos de provisión de energía eléctrica y agua potable respecto de Quito (2). Una manera de superar la estrechez relativa del mercado que enfrentaba La Victoria, fue precisamente recurrir a la diversificación de su actividad económica. Creemos que a ello se debió la iniciación de la producción de nuevas líneas de elaborados: colas, agua mineral, nutrimalta, hielo, whisky, gin, ron, anís y afrecho. Del mismo modo en la Maltería Nacional también funcionaba la fábrica de fideos Bonísimo, de aceites de maíz y de Vitavena.

(1) Ministerio de la Producción: Memorandum N° 511-DD1, Quito, 18 de junio de 1971.

(2) Entrevista con don Helge Vorbeck, junio de 1980.

Pese a ello, la marcha de la empresa no era satisfactoria. Prueba de ello era precisamente el porcentaje decreciente de utilidades distribuidas, asociado a la disminución de las utilidades devengadas y no como resultado de una política de reinversión de utilidades no distribuidas. En 1964, la empresa anotaba que:

la existencia de otra fábrica similar, la fuerte carga tributaria que pesa sobre su producción -que tiene que absorber la empresa- y los fuertes impuestos generales y locales sobre las ventas, han hecho que desde hace unos tres años la producción haya tenido que ir rebajando paulatinamente, a tal punto que hoy es suficiente media jornada de trabajo (1).

La producción de cerveza en términos de ventas, continuaba siendo el objeto principal de La Victoria y representaba en 1963 el 66,6% del valor total de las ventas. No obstante y como citábamos más arriba, la influencia de la concurrencia comenzó a hacerse sentir en el mercado con fuerza, una vez que las dificultades del transporte fueron superadas (2). Y en cierto sentido es posible admitir que La Victoria nunca pudo restablecerse del todo de la crisis económica que soportó en los primeros años de la década del 60'. En 1965 las ventas de la C.C.N. en todo el país sextuplicaban las de Victoria. A partir de ese año, las distancias fueron profundizándose.

2.3. La tercera etapa, desde 1972 hasta la actualidad

Uno de los temas que recurrentemente despierta la oposición entre las empresas y el Estado, es precisamente el referido a las importaciones. En esta sección intentaremos mostrar la naturaleza de los argumentos de la industria en pro de las importaciones, el carácter hasta cierto punto fetichista que ha asumido y los beneficios enormes que las mismas suponen para la industria, pero que por razones obvias esta última no hace ni hará explícitos jamás.

Comenzaremos por plantear el proceso de producción de maltas.

-
- (1) Solicitud de clasificación industrial de la Cervecería y Maltería La Victoria S.A. representada por don Helge Vorbeck y Don Eduardo Sosa. Marzo 2 de 1964.
 - (2) Es importante anotar que en esa época se construyen las rutas principales del país.

2.3.1. El proceso de producción de maltas

En esta sección intentaremos describir este proceso que nos permitirá explicar y comprender los argumentos de la industria que giran alrededor de las ventajas de utilizar cebada cervecera importada.

La cebada se recibe en la plataforma de la fábrica, y es pesada automáticamente. Recibe una limpieza preliminar y después se la seca y se la guarda en los silos durante un período mínimo de tres meses denominado dormancia, tiempo en el cual la cebada debe permanecer en reposo. Posteriormente se completa la limpieza y se la clasifica en tres clases: cebada de 1a., de 2a. y de 3a. Las cebadas de 1a. y de 2a. se las utiliza para malteo; la de 3a. considerada como un subproducto, se vende como forraje. La cebada se remoja y cuando ha absorbido suficiente humedad, se la pasa a los saladines o compartimientos automáticos para germinación, en donde se inicia un proceso de germinación que toma siete u ocho días. Concluida la germinación se la pasa al horno donde es secada y transformada en malta blanca o rubia, la cual pasa a una máquina para remover las raicillas (producto de la germinación) y limpiarla. También puede ser tostada con el objeto de elaborar malta caramelo, insumo de otras variedades de cervezas. La malta producida se la ensila y posteriormente se la despacha a la cervecería de Guayaquil.

Debemos destacar que hasta 1958, la malta se elaboraba con un sistema manual. La cebada se remojaba en "canchas" de cemento y se la revolvía continuamente mediante palas, para lograr un proceso germinativo uniforme, cuidando mantener bajo control tanto los niveles de temperatura como de humedad. En 1958, el sistema de canchas fue abandonado y reemplazado por la incorporación de dos tanques de remojo, lo que permitió remojar la cebada en recipientes adecuados y pasarla luego automáticamente a las cuatro cajas de germinación o "saladines". En los nuevos saladines, aún cuando tenían una capacidad igual a la de las canchas, el tiempo necesario de germinación se reducía prácticamente a la mitad, con lo que la capacidad de la planta en canchas (24.000 quintales de malta anuales) fue duplicada con la incorporación de los equipos automáticos (48.000 qq. adicionales), lo que le daba una capacidad total de producción de 72.000 qq.

En 1961, CEDMYC modernizó y amplió sus instalaciones nuevamente, instalando un nuevo equipo de remojo, germinación y tostado, lo que representó un incremento del 50% en la fase de remojo y del 100% en la fase de tostado. En germinación, los nuevos saladines permitieron abandonar definitivamente el sistema de canchas, ampliando la capacidad en 96.000 qq. ó 5.400 toneladas anuales, e hicieron posible reducir el tiempo de germinación a 6 días. De tal forma, las 8 cajas de germinación automática (4 de 15 toneladas y 4 de 30), permitían ir procesando 30 toneladas diarias de cebada en tandem y utilizando al mismo tiempo todos los saladines.

Ahora bien, el porcentaje de transformación en malta a partir de cebada seca comprada directamente al agricultor es, según afirma la industria, inferior al porcentaje de transformación en malta a partir de cebada importada. Dicho de otro modo, las pérdidas en la manipulación y en el malteo de la cebada nacional, serían superiores a las pérdidas que por los mismos conceptos arrojaría el procesamiento de cebada importada. No obstante, esta comparación es sólo posible entre cebadas de las mismas variedades, es decir, entre cebadas cerveceras. Lo contrario puede constituir un argumento falaz.

En 1970 con motivo de la solicitud presentada por Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas S.A. (CEDMYC) y Maltería Nacional C.A. tendiente a obtener que por "sólo esta vez" se les concediese un cupo para importación de cebada cervecera, ambas empresas informaban que el porcentaje de transformación de cebada en malta era del 70%. El 30% de pérdidas se dividía en 10% en el proceso de limpieza y 20% en el proceso de malteo. El cálculo del rendimiento de malta sería entonces:

i. RENDIMIENTO DE LA CEBADA CERVECERA NACIONAL DE DOS HILERAS

Por cada 100 Kg. recibidos en maltería	100 Kg.
Es procesable para maltas el 90%	90 Kg.
No es procesable para maltas el 10%	10 Kg.

Los 10 Kg. constituyen el 10% de la cebada recibida imputables a las mermas del proceso de limpieza y secado.

De los 90 Kg. de cebada procesable, el 100% es malteable . . . 90 Kg.
De dicho 100%, el 20% se pierde en el proceso de malteo . . . 18 Kg.

La diferencia constituye el rendimiento total
de la cebada 72 Kg.

Los rendimientos serán entonces del 80% de la cebada malteable y del 72% de la cebada total.

FUENTE: Ministerio de Industrias y Comercio, Dirección General de Industrias, Memorandum N^o 36 DE 1 para el Comité Interministerial, 1970.

ii. RENDIMIENTO DE LA CEBADA CERVECERA IMPORTADA DE DOS HILERAS

Por cada 100 Kg. recibida en maltería 100 Kg.
Es procesable para maltas el 95% 95 Kg.

No es procesable para maltas 5 Kg.

De los 95 Kg. de cebada 100% malteables 95 Kg.
Se produce una merma equivalente a 20 Kg.

El rendimiento total de la cebada importada es de 75 Kg.

Los rendimientos corresponden al 79% de la cebada malteable y al 75% de la cebada total.

FUENTE: Cervecería Andina S.A., Sección Maltería - Latacunga, Sinopsis de rendimientos y producción de maltas, 8/7/75.

iii. RENDIMIENTO DE LA CEBADA "NACIONAL A" DE SEIS HILERAS

Por cada 100 Kg. de cebada recibida en maltería 100 Kg.
Es procesable para maltas el 70% 70 Kg.

Las mermas del proceso de limpieza se elevan a 30 Kg.

De los 70 Kg. de cebada procesable para maltas	70 Kg.
El 25% corresponde a mermas de malteo	18 Kg.
	<hr/>
Rendimiento total para la cebada de seis hileras	52 Kg.

Los rendimientos corresponden al 52% de la cebada total y al 74% de la cebada malteable.

FUENTE: Ibidem.

De los cuadros de rendimientos presentados, puede concluirse que la posición de la industria en lo que hace a su decisión de procesar exclusivamente cebada cervecera, es inobjetable. Las transformaciones físicas y químicas que debe sufrir la cebada para convertirse en maltas, son las que regulan desde su inicio la calidad de la cerveza.

De forma tal, entre las transformaciones físicas, la cebada debe ser limpiada, clasificada, cribada o zarandeada y lavada con el objeto de descartar los granos rotos o pelados que no podrán germinar y el polvo y otras materias extrañas. No debe tener un contenido de humedad superior al 15% (la cebada húmeda no germina, debe estar seca y hacérsela germinar bajo un proceso controlado de humidificación denominado remojo), el grano debe ser grueso y lleno, para que tenga una germinación uniforme y un peso hectolítrico elevado.

Las modificaciones químicas que involucra el proceso de malteo, son básicamente desarrollar en los granos de cebada, una diastasa que actúe posteriormente sobre el almidón transformándolo en maltosa. La diastasa es un fermento contenido en la cebada germinada, soluble en el agua, cuya acción es sacarificar la fécula. Las empresas cerveceras argumentan justamente que las cebadas no cerveceras no tienen poder diastásico, de allí que su grado de germinación sea muy bajo. Una vez transcurridos seis o siete días, el proceso de germinación se detiene, tostando y secando la malta verde mediante aire caliente y seco. El paso subsiguiente será la eliminación de la plántula o raicilla, que constituye un subproducto utilizado como alimento concentrado para el ganado.

La industria cervecera que recibe las maltas, inicia a su vez el proceso de transformación en cerveza. La malta molida y asociada con materias amiláceas (arrocillo o almidón de cebada) se tritura en molinos y se la hidrata llevándola a una cuba de cocción donde se verifica el proceso de sacarificación, o sea de conversión de los almidones en maltosa o azúcar de malta por acción de la ptialina sobre el almidón. La maltasa es precisamente la enzima que desdobra la maltosa en dos moléculas de glucosa, y se encuentra precisamente en el extracto de malta. De allí que un insuficiente poder diastásico de la cebada, impediría su germinación y por tanto su desdoblamiento, con lo cual el proceso de fermentación alcohólica o bien no se provocaría o bien sería incompleto. El rendimiento en extractos estará dado por la cantidad de materia soluble que tiene la malta cuando es triturada, para preparar el mosto de cerveza.

2.3.2. Los argumentos de la industria

Consultada sobre la relevancia que tiene para el proceso industrial en términos de rendimientos, calidad, etc., las diferencias entre la cebada de dos hileras y la de seis hileras, como asimismo las diferencias entre la cebada nacional y la importada, CEDMYC sostiene:

- 1) La cebada nacional de dos hileras o cervecera, tiene una germinación totalmente desigual. Tiene un menor poder germinativo, el porcentaje de proteínas solubles es bajo y el rendimiento en extractos es menor que el de la cebada importada. En general tiene menor rendimiento, menores extractos y mayor volumen.
- 2) La cebada de seis hileras no tiene para la industria interés alguno, y por ello le asignan un rendimiento nulo. En términos de su calidad sobresale para la elaboración de almidones o adjuntos de las maltas para la fabricación de cervezas.
- 3) La cebada cervecera importada, tendría para la industria mayor rendimiento, mayor poder germinativo, mayores extractos y menor volumen.

Por su parte, la Cervecería Andina, que también fuera encuestada, respondió a la misma pregunta indicando que:

- 1) La cebada de dos hileras tiene mayor peso hectolítrico que la de seis hileras y por lo tanto el extracto obtenible es mayor, lo que implica un mayor rendimiento en hectolitros de cerveza por tonelada de malta, o dicho en otros términos, menor cantidad de malta para una dada cantidad en hectolitros de cervezas (1).
- 2) La cebada nacional es de calidad y tipo variable, siendo su malteo muy difícil. El peso hectolítrico de la cebada nacional es menor al de la importada.
- 3) La cebada importada es de calidad y tipo uniformes, dando mayores rendimientos (2).

Visto que los argumentos de la industria desde hace varios años se han orientado a descalificar las propiedades de la cebada cervecera producida en la Sierra, es pertinente ahora preguntarse cuál es la verdadera magnitud de sus argumentos, si tienen bases suficientes, o simplemente se trata de un discurso que lo único que pretende es encubrir el abandono por parte de la industria del fomento cebadero y su plena orientación a abastecer sus requerimientos a través de las importaciones de cebada.

En primer lugar, para responder lo anterior, conviene recordar que las mismas cervezas, de las cuales se enorgullecen actualmente, eran producidas diez años atrás, con cebada cervecera nacional. Pareciera, a pesar de que la industria se esmera por encontrar razones químicas que sirvan de soporte a sus reiterados argumentos (insuficiente poder diastásico, porcentaje de proteínas bajo, etc.) en pro de las importaciones, que la calidad maltera de la cebada ecuatoriana no pudo haber variado tanto como para justificar una campaña tan audaz.

(1) Se trata de un ejemplo típico de eficiencia productiva. Aquí, lo que interesa es la reducción de los costos, porque el objetivo (cuánto producir) viene dado por el nivel de la demanda.

(2) Encuesta a CEDMYC y Cervecería Andina: "El proceso de producción", pregunta N^o 18.

En segundo lugar, de no encontrar razones en las propiedades químicas de la cebada, es posible pensar que han cambiado sus propiedades físicas. En una "Guía para el cultivo de la cebada cervecera", un boletín divulgativo publicado por CEDMYC y Cervecería Andina en 1975, decía textualmente,

"NO REMITA A LA MALTERIA":

- a. Cebada recalentada en la parva o en la bodega, porque está ya requemada.
- b. Cebada con más del 5% de granos pelados o quebrados.
- c. Cebada que haya empezado a germinar en la sementera por causa de las lluvias.
- d. Cebada cogida por las heladas, aunque su apariencia sea buena o consulte previamente en la maltería.
- e. Cebada con "gorgojos"; si la presencia es pequeña, consúltenos, ya que es posible que podamos ayudarlo a resolver su problema.
- f. Cebada contaminada con olores extraños, "moho", gasolina, etc.
- g. Cebada que se haya mojado y después de guardarla húmeda se secó luego de dos o tres días, aunque no haya perdido su buen color.
- h. No remita el sobrante de la semilla del año anterior. Puede utilizar para otra siembra consultando a nuestros técnicos.
- i. No envíe remesas de cebada a la Maltería, sin antes haber presentado una muestra de dos libras en nuestras oficinas y obtener autorización para hacerlo (1).

Dichas recomendaciones que en sentido positivo dirían "remita a la Maltería si su cebada es..." contienen obviamente un elemento seleccionador apriorístico de los productores. Quienes son los productores que potencialmente pueden producir una cebada desde la preparación del suelo hasta la trilla y el transporte a la maltería que satisfaga los requerimientos de la industria, es desde el principio una obviedad. Los productores son los receptores de una tecnología que incluye la selección y preparación del terreno, la utilización de una variedad de semilla "certificada por el MAG y vendida por CEDMYC", la modalidad y densidad de siembra, la práctica de fertiliza-

(1) CEDMYC y Cervecería Andina: op. cit. Boletín divulgativo 1975, pp. 11 y 12.

ción, las marcas y las cantidades de fertilizantes a ser utilizados, el control químico de malezas, el control químico de plagas y enfermedades, la cosecha, la trilla y finalmente las especificaciones de almacenamiento y conservación; y de un retorno neto, a pesar de la diferencia de los precios, que pareciera insuficiente frente a otras actividades alternativas.

Podemos entonces anticipar una explicación que está fundamentalmente asociada a los cambios ocurridos en la estructura de proveedores de la industria, debidos como ya lo hemos discutido, a un conjunto de transformaciones socio-económicas. Pero debemos también insistir en que el progresivo desinterés de ese conjunto de productores que todavía en 1972 constituían una parte importante del abastecimiento de cebada para la industria, fue definitivamente reforzado por el abandono por parte de la industria de su política de fomento e incentivos que la caracterizó desde 1951. Es realmente complejo determinar qué se produjo antes y qué después, en el sentido de quién abandonó primero su papel, los productores que iniciaron un proceso de readecuación de sus explotaciones y de sus actividades o la industria que visualizó la conveniencia económica de reestructurar su estrategia de abastecimiento a partir de nuevas y crecientes importaciones. Lo cierto es que deben ser analizadas a fin de comprender la última fase de abastecimiento.

2.3.3. El cálculo económico de las ventajas de importar cebada

Si se aceptan las explicaciones de la industria como válidas, qué implicancias tiene para la misma en términos económicos importar cebada, constituye aquí el tema pertinente.

i. En primer lugar, existiría una diferencia objetiva importante en términos de los precios de compra de la cebada nacional y de la cebada importada. Hasta 1977, las importaciones de cebada estaban prohibidas y la modalidad para obtener la autorización se basaba en la promulgación de un decreto supremo del gobierno nacional. Ello suponía una larga negociación, y por tanto un tiempo de duración más o menos prolongado, hasta que finalmente se lograba la autorización, que por otra parte nunca fue negada.

La industria apelando a su importancia nacional en la generación de empleos, en el efecto multiplicador directo que tenía sobre otras actividades productivas e indirecto sobre actividades derivadas (de distribución y de servicios), por tratarse de una de las industrias más dinámicas y por ser ajena a las vicisitudes climáticas de la Sierra, que afectaban la producción de cebada cervécera que era deficitaria y que por tanto comprometía su propia actividad económica con todos los efectos de derrame sobre el resto de personas involucradas en su actividad, había logrado año tras año ser exonerada del pago de derechos y aranceles de importación.

No obstante, la lentitud probada del procedimiento de importación, fue un motivo suficiente para que algunos años atrás intentara renegociar la figura de las importaciones y consiguiera finalmente que la cebada fuera clasificada no en la lista I, pero al menos sí en la lista II de la nomenclatura arancelaria nacional.

De esta forma, pudo superar la primera dificultad, asociada a la promulgación de autorizaciones del poder ejecutivo, pese a que su objetivo de clasificar la cebada, sólo fue cumplido a medias.

Desde 1977, cada empresa tiene asignado un cupo de importación en función de la producción de cada una, que se negocia previa declaración del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la existencia de un déficit en la oferta de cebada cervécera para la campaña anual. Dichos cupos, no obstante no son renovables automáticamente. La no renovación constituye una carta que el Estado se ha reservado, con miras a controlar o al menos seguir de cerca la evolución de la utilización de la producción nacional.

Las mercaderías clasificadas en la lista II, gozan del 65% de exoneración de los derechos de importación. Además, por disposición de la Junta Monetaria, los importadores una vez concedido el permiso de importación, deben caucionar por seis meses en el Banco Central el valor CIF de la factura proforma correspondiente.

Sin embargo, el marco legal es más complejo. La industria representa actualmente por sus tres empresas CEDMYC, Compañía de Cervezas Naciona-

les y Cervecería Andina S.A., se encuentra acogida a la Ley de Fomento Industrial. La Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas S.A. y la Compañía de Cervezas Nacionales S.A., se encuentran clasificadas en la categoría "A" de industrias existentes. Por lo tanto, y en función de su clasificación industrial, están exoneradas del 30% de los recargos arancelarios para la importación de materias primas, lo que sumado al 65% contemplado en la lista II, exonera a ambas industrias del 95% de los recargos arancelarios, transformando el derecho de importación en un 5%. La Cervecería Andina S.A. clasificada en la categoría "B" nueva, no pudo acogerse a dichas facilidades. Sin embargo pudo apelar a un recurso adicional contemplado en otro instrumento legal, la Ley de Promoción Regional. El recurso consistió en manifestar que la sección o etapa de la industria que utilizaba las materias primas que se importaban, era la maltería, que a la sazón se encontraba localizada en Latacunga, provincia de Cotopaxi. La protección de dicha ley, le permitió desgravar un 20% adicional las importaciones, quedando comprometida a pagar solamente el 15% restante de los derechos. La Compañía de Cervezas Nacionales por su parte, no importaba cebada, dado que no constituía una materia prima de su proceso industrial. Pero con la inauguración de su segunda planta industrial, que incluye una maltería, pudo acogerse en 1978 como empresa existente "A" a los mismos beneficios de la CEDMYC (1).

De forma tal, el costo promedio por quintal en planta, incluídos los gastos portuarios, los impuestos a las transacciones mercantiles, los gastos de descarga y ensilaje, el transporte Guayaquil-Quito en el caso de CEDMYC, Guayaquil-Latacunga en el caso de Andina, los gastos de despacho, los derechos consulares y los gastos financieros (2) ha sido inferior a los precios de mercado y a los precios oficiales vigentes en los últimos años (Cfr. Cuadro N° IV-11).

(1) Cfr. Resoluciones del MICEI y de la Junta Monetaria.

(2) Los gastos financieros constituyen fundamentalmente los intereses que las empresas deben pagar por caucionar durante seis meses el capital destinado al pago de las importaciones. No obstante, como la importación tarda unos dos meses en llegar desde el momento en que se realiza el depósito, en realidad la caución es de 60 días aproximadamente, que significa a una tasa del 12% de interés anual, un interés del 2%.

CUADRO N° IV-11

CEDMYC: EVOLUCION DE LOS PRECIOS OFICIALES, DE MERCADO
Y DE LAS IMPORTACIONES 1968-1978 DE CEBADA. POR QUINTALES

Año	Precios oficiales	Precios mercado	Precios en fábrica Importaciones
1968	83,50	77,06	31,40
1969	83,50	77,11	114,31
1972	115,00	99,73	150,53
1973	135,00	125,46	153,85
1974	165,00	163,03	289,32
1975	225,00	198,68	295,84
1976	225,00	204,42	233,31
1977	230,00	215,31	251,57
1978	300,00	237,97	195,72
1979	300,00	279,33	263,10 (1)

(1) La cifra correspondiente al precio de importación del año 79 es provisoria, dado que la liquidación de la importación, aún no se terminó.

FUENTE: Encuesta CEDMYC, año 1980.

ii. Una ganancia adicional implícita en la cebada importada, deriva de la calidad del grano que se recibe. La industria afirma que sólo se importa cebada de malteo, por lo tanto se trata de cebada de 1a. y de 2a. en una proporción que en promedio es del 55% y el 45% respectivamente. En 1978, el precio por quintal de las importaciones ascendió a S/.195,72. De otra parte, el precio de mercado para el mismo año, fue de S/. 279,33. El precio oficial por una cebada de calidad similar (55% I y 45% II) hubiera sido el promedio ponderado de S/. 310 más S/. 290, igual a S/. 301. Ello supone que la industria está comprando la cebada de la mejor calidad, ya clasificada, a los precios más bajos.

iii. Otra fuente de beneficios, de aceptarse el argumento de la industria, provendría de los desiguales rendimientos de la cebada nacional e importada. Si en maltería el rendimiento de la cebada recibida

de los agricultores calculada por la industria, es del 71% comparando malta con cebada (1) y el rendimiento de la cebada importada es del 80%, existiría un 9% adicional que se añadiría en concepto de productividad y que sería completamente captado por la industria.

En cervecería, si se admite que el contenido en extracto es menor para la cebada nacional, la malta de cebada importada necesaria para elaborar cerveza será consecuentemente menor. La industria argumenta que mientras las maltas de cebada nacional tienen un rendimiento del 73% al 75%, las maltas elaboradas en base a cebada importada, tendrían como mínimo un rendimiento en extractos entre un 1% y un 2% mayor, pudiendo llegar hasta un 4%. Ello significaría que cada 1.000 toneladas de malta, utilizando maltas de cebada importada con un rendimiento en extractos del 77% y una tasa de conversión de malta por hectolitro de cerveza de 7,6 Kg. se obtendría 101.315 hectolitros de cerveza. En términos de malta nacional con un 75% en extractos y la misma relación malta/hectolitro, se obtendrían 98.684 hectolitros, es decir 2.631 hectolitros más con la importada, o sea un 2,5% más de rendimientos de cerveza por Kg. de malta.

Creemos haber presentado adecuadamente las razones principales de la nueva orientación industrial, que explican el abandono o quiebre de la estrategia agroindustrial por un lado y que están en el fondo de los argumentos de la industria no explicitados. Posiblemente haya que agregar a los motivos que expusimos, un problema adicional vinculado al ahorro neto de recursos que podría significar importar cebada versus todo el aparato de comercialización que habría que montar para comprar las mismas cantidades de cebada nacional. No obstante, la industria ha creado la Fundación de Fomento Cebadero (PROCEBADA) que desde 1978 y sólo desde sus estatutos, persigue fomentar el cultivo de cebada cervecera en Ecuador. Creemos que PROCEBADA es más un instrumento de negociación de las empresas con el Estado que un verdadero mecanismo de difusión y fomento, al menos en la etapa actual. Es posible sin embargo, que para las empresas mantener un grado de dependencia tan elevado respecto de las importaciones, comprometan ante situaciones coyunturales la capacidad instalada de producción. No obstante éste es un dilema que en la era petrolera aún no se ha creado, pues mientras el Estado sea capaz de seguir acaparando los recursos del petróleo, también será capaz de distribuirlos entre los distintos grupos de la sociedad.

(1) El 71% constituye la razón entre 1,4 Kg. de cebada por cada kilo de malta.

CAPITULO V

LAS EMPRESAS Y EL ESTADO

Habíamos señalado ya en el capítulo anterior, cómo la intervención es total en la regulación de los precios de venta de la cerveza constituía para la industria la regulación de su tasa de beneficio, manteniéndose las mismas condiciones de producción.

Sin embargo, la intervención del Estado no ha estado ni está restringida a la fijación de los precios, sino que se amplía por supuesto a toda la legislación en general y a la legislación tributaria en particular.

En la formación del precio de la cerveza, las cargas tributarias a la producción y a su consumo han jugado un papel de importancia. Los impuestos han constituido también, pero indirectamente, una forma de regular las ganancias de las empresas. Precios e impuestos constituyen los dos extremos de un conflicto que no expresan sino la oposición entre empresas y Estado por mantener sus ganancias las primeras, y por conservar el monto de las recaudaciones tributarias el segundo.

1. Las empresas cerveceras

Como habíamos anotado anteriormente, la Compañía de Cervezas Nacionales se constituyó en el año 1913 a partir de la compra de la fábrica de elaboración de cervezas más grande del país. Se trataba de la única fábrica instalada en la ciudad de Guayaquil que en ese entonces pertenecía a Enrique Gallardo y Cía., cuyo capital se elevaba en la época en que fue vendida a S/. 1.000.000 (equivalente a 100.000 libras esterlinas).

Esta fábrica establecida en Las Peñas desde finales del siglo anterior, producía ya en 1909 un volumen que oscilaba entre 120.000 a 150.000 botellas de cerveza anuales, producción equivalente a la de seis fábricas de cervezas que operaban en ese mismo año en Quito (ver Cuadro N° V-1).

La Compañía de Cervezas Nacionales que en rigor se comenzó a llamar así a partir de 1921, operó con la razón social de "Ecuador Breweries Compa

ny" desde 1913. Ya en 1919, Ecuador Breweries constituía una de las industrias más grandes del país desde el punto de vista de su capital y la cuarta empresa de la provincia del Guayas según el mismo criterio. Luego del Banco Comercial y Agrícola, el Banco del Ecuador y la Compañía Nacional de Seguros contra Incendios, Ecuador Breweries tenía un capital en giro de S/. 1.245.000 (1).

CUADRO N° V-1

PRODUCCION DE LAS CERVECERIAS DE QUITO Y GUAYAQUIL EN 1909

Nombre cervecería	Localización	Producción
La Campana	Quito	35.000 docenas
Imperial	Quito	20.000 docenas
Panecillo	Quito	12.000 docenas
Victoria	Quito	15.000 docenas
Ferrocarril	Quito	10.000 docenas
Cerv. de Grangier y Yépez	Quito	40.000 docenas
E. Gallardo y Cía.	Guayaquil	120.000 docenas

FUENTE: "El Ecuador": Guía Comercial, Agrícola e Industrial de la República. Editada por Compañía Guía de Guayaquil, 1909.

ELABORACION: Nuestra.

Del mismo modo, la Compañía de Cervezas habría de constituir la primera subsidiaria de un grupo americano que realizaría una expansión vertiginosa en el país en ramas tan disímiles como empresas de energía eléctrica, fábricas de hielo, cemento, etc.

(1) El Banco Comercial y Agrícola tenía en aquella época un capital de S/. 8.426.115, el Banco del Ecuador S/. 1.500.000, la Compañía Nacional de Seguros contra Incendios S/. 1.375.000, el Banco Hipotecario - S/. 1.000.000. Cfr. El Informe del Ministro de Hacienda a la Nación de 1920. Editado en Quito, Imprenta y Encuadernación del Ministerio de Hacienda.

Las compañías cerveceras de Quito por su parte, constituían económicamente empresas mucho más modestas. La Cervecería Campana que era la empresa más grande, operaba en 1911 con un capital de S/. 60.000 (1), mientras que Enrique Vorbeck, que en 1920 era el único dueño de La Victoria, tenía un capital de S/. 40.000 (2).

Por su naturaleza, la producción de cerveza está indisolublemente ligada a las dimensiones del mercado. La dimensión es una categoría económica que depende básicamente del tamaño de la población y de los ingresos relativos que esta última percibe. Por lo tanto y considerando que la demanda (posiblemente inducida) es la que regula el volumen de producción en nuestro caso, toda vez que las cantidades a producir se han fijado siempre en función del volumen de las ventas posibles (3) y no de las aspiraciones privadas de las empresas, las configuraciones espaciales de los lugares de producción son centrales.

En los primeros años en que estas empresas se instalaron, el radio de acción de una empresa localizada en la Sierra estaba completamente restringido y lo mismo ocurría en la Costa. El tamaño del espacio dependía de una configuración natural de las regiones que no se había alterado, ya que ambas regiones constituían sistemas hasta cierto punto aislados, sin vías de comunicación, que objetivamente unificarán el mercado. La creación del mercado nacional sería una tarea posterior, que recién se llevaría adelante una vez que la reproducción del sistema de la Sierra y de la Costa en su conjunto, se hubiere agotado.

Aún cuando en las primeras décadas de este siglo la Sierra constituía la región demográficamente más poblada, la Costa con una población más reducida

-
- (1) Cfr. El Ecuador: Guía Comercial, Agrícola e Industrial, op. cit.
 - (2) Cfr. Informe del Ministro de Hacienda a la Nación, 1920, op. cit.
 - (3) Como la cerveza es un producto no durable y por tanto no puede ser almacenado más que un período muy corto, la producción global dependerá de las ventas potenciales que se hayan estimado. En caso de existir más de un productor, la distribución del mercado sí estará enormemente condicionada por las características de las firmas integrantes.

constituía sin embargo un mercado relativamente extenso. En Guayaquil posiblemente, la existencia de un proceso de urbanización más temprano asociado a la instalación de las primeras industrias y compañías de servicios y a la emergencia de un proletariado urbano constituido por los estibadores y secadores de cacao (1), y los trabajadores de las industrias y compañías, haya permitido ir consolidando un mercado relativamente estable para la cerveza. Ello quizás permita iniciar una suerte de explicación preliminar acerca de las condiciones particulares de expansión de la producción de cerveza en Guayaquil. No obstante es probable que el mercado de la cervecería costeña no se haya restringido exclusivamente a la ciudad de Guayaquil. La cervecería de Las Peñas debió abastecer por cierto una franja más amplia de los centros poblados de la Costa, especialmente de las provincias de Los Ríos, Manabí, El Oro y Esmeraldas con las cuales se mantenía un acceso marítimo más o menos directo y presumiblemente mucho menos costoso que con las ciudades de la Sierra.

Mientras la producción de cervezas de la Costa se ampliaba constantemente a un ritmo creciente, la mayoría de las cervecerías de la Sierra iban desapareciendo, incluso en Quito, donde la producción crecía, pero cada vez más centralizada en un número menor de establecimientos.

Para 1942, la producción de cervezas en Guayaquil había decuplicado los volúmenes de 1909, mientras que la producción en Pichincha con asiento en Quito, sólo se había cuadruplicado. La evolución de la producción entre 1938 y 1942 puede verse en el Cuadro N° V-2, donde aparece además claramente, cómo la producción en el resto de las provincias, con excepción de Chimborazo, iba lentamente desapareciendo. La estructura de la producción por provincias vigente en 1942 se había polarizado por completo en 1948, año en el que sólo continuaban produciendo la C.C.N. y La Victoria.

(1) Manuel Chiriboga menciona a propósito de la constitución del proletariado urbano de Guayaquil algunas de las empresas más representativas de la época, a más de los trabajadores ligados a la actividad cacaotera que él estudia. Cfr. Conformación histórica del régimen agroexportador de la Costa ecuatoriana: la plantación cacaotera. Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 1, N° 1, enero-abril 1978.

CUADRO N° V-2

PRODUCCION DE CERVEZAS POR PROVINCIAS. 1938-1942 (EN LITROS)

Provincia	1938	1939	1940	1941	1942
Imbabura	95.306	81.474	76.679	58.406	28.344
Pichincha	5.268.303	4.948.935	5.622.051	6.146.919	7.135.536
Tungurahua	212.136	103.790	111.106	131.263	121.206
Chimborazo	253.539	274.815	312.048	345.735	374.103
Azuay	411.220	305.116	315.238	308.281	234.699
Loja	-	3.048	1.776	-	-
Guayas	6.218.977	6.117.886	6.260.659	7.591.224	12.992.413
T O T A L	12.459.481	11.835.064	12.699.557	14.581.828	20.886.301

FUENTE: Dirección Nacional de Estadísticas: "Ecuador en cifras 1938-1942".
Imprenta del Ministerio de Hacienda, Quito, 1944.

2. La extensión del mercado, condición de reproducción ampliada del capital

La importancia de la producción de cervezas en Guayas, creemos que es tuvo desde su inicio asociada a las desigualdades regionales de la distribución del ingreso. Como la cerveza es un producto de consumo masivo y su producción ha estado siempre sujeta a las fluctuaciones del consumo y por tanto a las variaciones de los ingresos (1), el desarrollo espectacular que la industria tuvo en la Costa también fue el resultado de la existencia de niveles de ingresos superiores.

La población de la Costa en 1952, apenas alcanzaba un tercio de la población total, que según el Censo de Población de 1950 ascendía a más de 3,2 millones de habitantes.

(1) Considérese que la elasticidad ingreso de la demanda, es por lo menos unitaria.

Según el informe preparado por la misión del Banco Internacional de Re construcción y Fomento, la distribución de la población del Ecuador entre la Sierra y la Costa estaría signada por una distribución territorial del ingreso claramente diferenciada. Aún cuando el nivel del ingreso medio nacional se elevaba a 94 dólares per cápita en el año 1952, en la región de la Sierra un millón de habitantes percibían 30 dólares anuales per cápita, en tanto el otro millón de habitantes en que se estimaba su población, tenía un ingreso medio anual de 80 dólares. La Costa cuya población se estimaba en 1,4 millones de habitantes, percibía 150 dólares anuales por habitante concentrando de esta forma en sólo un tercio de la población las dos terceras partes del ingreso nacional (1).

Dichas diferencias regionales de los ingresos se originaban por una parte en las diferencias de los salarios entre ambas regiones. Los salarios de los trabajadores industriales calificados oscilaban en los primeros años de la década del 50' entre 25 y 50 sucres diarios, los trabajadores no calificados de la industria percibían entre 10 y 15 sucres diarios, los trabajadores agrícolas entre 2 y 8 sucres también por día, mientras que los servidores públicos ganarían un promedio de 450 sucres mensuales y aún menos (2), y por otra, posiblemente en las otras categorías de ingresos: utilidades e intereses básicamente.

La importancia creciente que fue adquiriendo la producción de cervezas en la Costa, fue paralela a la ampliación de la Compañía de Cervezas Na cionales.

La evolución del capital social y antes que éste de las reservas y los resultados de la empresa, muestran a las claras cuál era el ritmo de expansión. No obstante, aún cuando el capital nominal en acciones no se elevó durante casi 25 años (entre 1945 y 1970) el capital activo se incrementaba continuamente. De hecho, las ganancias netas en lugar de repartirse como di videndos, se utilizaban cuasi totalmente en la ampliación de la empresa. Re

(1) Cfr. BIRF: "La Economía del Ecuador", Banco Central del Ecuador, ene ro 21 de 1954.

(2) Cfr. Her Majesty's Stationery Office. London, Overseas Economic Surveys. Ecuador, March, 1954.

cuérdese que la compañía pertenece en un 98% a un consorcio americano cuya participación es desde luego proporcional a las utilidades devengadas por la empresa. Sin embargo, la existencia de otras compañías del mismo grupo como la Cemento Nacional o la Compañía Frigorífico del Guayas, permitirían pensar que las fuentes de los fondos utilizados por cualquiera de las empresas eran intercambiables (Cfr. Cuadro V-3).

Una medida de la evolución de la industria costeña la constituye la capacidad instalada de la empresa y su progresiva ampliación. En 1961, la capacidad de Las Peñas era de 500.000 Has. anuales y su utilización era aproximadamente del 66%. En 1969, la capacidad se había ampliado debido a las inversiones realizadas en las etapas de cocimiento, fermentación y reposo hasta 650.000 Hls. y la capacidad utilizada sobrepasaba el 78%. En 1973, la capacidad se eleva a 800.000 Hls. y la fábrica comienza a trabajar tres turnos diarios de ocho horas cada uno. La capacidad utilizada se desplaza al 92%. En 1978 se inicia la construcción de una nueva planta -"Pascuales"- sobre cuya base no sólo se duplicaría la capacidad total de producción de la planta de Las Peñas, sino que además se transformaría en el complejo maltería-cervecería más importante del país. Su localización cercana al puerto de Guayaquil expresaría la nueva estrategia de la industria de abastecerse fundamentalmente de cebada cervecera importada. En 1979, la capacidad de la C.C.N. discriminando entre ambas plantas fue: Las Peñas 1,2 millones de Hls.; Pascuales 1 millón de Hls. La producción que en 1979 casi sobrepasó el millón y medio de hectolitros, deja sin embargo una capacidad ociosa del 30%. No obstante, tal como han evolucionado las ventas de cervezas (Cfr. Cuadro V-4), en los últimos ocho años es factible llegar a cubrir rápidamente esa brecha.

En el otro extremo, La Victoria, cuyo volumen de producción no se expandía en forma constante y creciente, soportaba además la competencia de la C.C.N. en su propio territorio. Una vez que se abrieron las carreteras que comunicaban Quito con Guayaquil, el desarrollo del transporte automotor hizo posible unificar un mercado hasta cierto punto fragmentado. La producción de C.C.N. ya llegaba a todo el territorio nacional (Cfr. Cuadro V-5) y de forma tal, que una fracción cada vez mayor de la producción se consumía fuera de Guayas, provincia que durante un período prolongado constituyó el

CUADRO N° V-3

COMPañIA DE CERVEZAS NACIONALES S.A. EVOLUCION DEL CAPITAL,
RESERVAS Y RESULTADOS 1921 - 1979

Año	Capital Social	Reservas	Resultados	Superávits
1921	100.000			
1927	5.000.000			
1945	17.000.000			
1959	17.000.000	14.235.183,63	9.305.235,96	
1960	17.000.000	35.029.094,06	8.271.155,12	
1961	17.000.000	33.755.975,67	6.375.174,29	
1966	17.000.000	10.173.156,07	20.202.872,72	61.860.623,18
1967	17.000.000	14.056.028,79	24.314.566,10	61.860.623,18
1968	17.000.000	38.370.594,89	42.509.133,06	61.860.623,18
1969	17.000.000	72.016.010,01	58.314.408,83	61.860.623,18
1970	100.000.000			
1971	137.325.000			
1971 (1)	167.710.000	2.221,25	96.473.546,57	31.478.949,19
1972	176.095.500			
1972 (2)	198.095.500	10.202.664,65	129.602.430,37	9.478.949,19
1973	207.996.000		147.507.975,65	
1974	218.389.300			
1975	263.897.700	21.518.287,00	82.614.245,00	
1976	277.090.100	4.367.953,00	128.077.133,00	
1977	324.553.300			
1978	387.453.700	8.002,00	381.877.592,00	910.000,00
1979	624.679.000	8.002,00	442.070.015,00	910.000,00

FUENTE: Balances de la Compañía de Cervezas Nacionales.

ELABORACION: Nuestra.

(1) (2) En esos años el capital se elevó en dos oportunidades cada año.

(Cont...)

(Cont. Cuadro V-3)

COMPAÑIA DE CERVEZAS NACIONALES: EVOLUCION DEL ACTIVO TOTAL Y FIJO

Año	Total Activo	Total Activo Fijo	Total Activo Fijo Depreciación
1959	125.681.268,97	105.307.486,44	101.348.946,43
1960	144.165.963,49	126.178.760,88	121.352.334,87
1961	140.685.802,61	125.907.730,65	121.098.304,64
1966	216.949.071,21	66.202.476,46	
1967	214.140.924,02	59.288.561,44	
1968	278.951.448,38	54.776.530,70	
1969	319.631.038,52	58.416.594,67	
1971	307.507.189,91	81.382.730,75	49.904.201,01
1972	373.846.311,36	87.128.364,15	80.631.190,33
1973	408.327.138,14	83.141.452,98	78.681.155,18
1974	473.815.503,52		
1975	478.653.324,00		
1976	537.310.928,00		
1978	1.253.402.158,00	636.843.096,00	115.065.651,00
1979	1.536.698.927,00	873.047.594,00	800.951.975,00

FUENTE: Balances de la Compañía de Cervezas Nacionales.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO N° V-4

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE CERVEZAS EN ECUADOR
(EN HECTOLITROS)

Año	C.C.N.	La Victoria	Andina
1953	244.482	N.D.	-
1954	287.890	N.D.	-
1955	288.676	N.D.	-
1956	282.478	N.D.	-
1957	314.143	N.D.	-
1958	336.745	N.D.	-
1959	339.745	N.D.	-
1960	342.780	94.815	-
1961	330.908	69.025	-
1962	323.446	63.686	-
1963	308.542	57.829	-
1964	344.975	N.D.	-
1965	367.273	56.288	-
1966	384.563	61.053	-
1967	347.124	67.407	-
1968	420.097	71.822	-
1969	505.392	81.182	-
1970	557.837	88.000	-
1971	553.269	96.218	-
1972	646.514	91.993	-
1973	734.645	87.186	-
1974	768.127	42.232 (1)	76.802 (2)
1975	777.485	-	289.278
1976	963.980	-	407.047
1977	1.057.812	-	586.849
1978	1.695.000	-	1.020.122
1979	1.456.692	-	813.503

(1) La Victoria produjo hasta agosto de 1974.

(2) Cervecería Andina inició su producción en agosto de 1974.

FUENTE: Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, años 1953-1964.
Ministerio de Finanzas, años 1965-1979.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO N° V-5

COMPañIA DE CERVEZAS NACIONALES
VENTAS DE CERVEZA EN VARIAS PROVINCIAS DE LA REPUBLICA
AÑOS 1960-1962

Provincias	1960 Doc. 1/1	1961 Doc. 1/1	1962 Doc. 1/1
Guayas	3.320.452,10	3.054.535,40	3.218.717,50
El Oro	164.789,60	254.297,00	177.140,60
Chimborazo	69.562,40	68.189,11	85.247,90
Tungurahua	80.024,11	86.769,45	89.289,40
Manabí	209.178,11	214.978,50	142.890,10
Cotopaxi	35.880,65	38.976,11	35.661,60
Pichincha	310.555,80	320.902,55	288.717,70
Azuay	77.377,11	73.395,60	74.733,20
Cañar	29.571,80	25.910,20	30.044,11
Bolívar	22.720,75	24.257,50	28.308,90
Imbabura	34.253,95	49.955,11	47.053,00
Los Ríos	176.036,65	175.577,10	164.295,30
Esmeraldas	64.450,90	74.654,11	78.549,80
Loja	41.912,60	55.625,00	62.985,60
Pastaza	9.965,00	9.579,00	5.373,00
	4.646.741,70	4.518.604,60	4.529.001,50

FUENTE: Compañía de Cervezas Nacionales.

centro principal del consumo de cervezas de la C.C.N. El cuadro V-6 muestra la progresiva pérdida de importancia de la ciudad de Guayaquil en el consumo total de cervezas.

La Victoria por su parte, acotada a un mercado más restringido, se encontraba mucho más asfixiada económicamente que C.C.N. por las crisis. Cuando las ventas se contraían, la empresa que trabajaba al filo de la capacidad instalada, es decir, utilizando un mínimo del 33% en 1963, incrementaba sus costos de operación de manera desproporcionada. Los impuestos por un lado, y los precios de venta fijos por el otro, le restaban posibilidades para mejorar su condición económica y financiera que se agravaba por una política continua de distribución de dividendos. Ya en 1963, los compromisos financieros de la empresa no pudieron encararse sin acudir al patrimonio. La rentabilidad de la empresa era nula. En 1963 se reduce el capital social, aumenta el pasivo y disminuyen las reservas sin un correlativo aumento del activo de la misma proporción. Se trataba claramente de una descapitalización neta de la empresa (Cuadro V-7).

La evolución de la producción de La Victoria hasta 1974, muestra que recién en los años 1972 y 1973, la empresa comenzaba a recuperar los niveles anteriores a 1960. Suspendió la actividad en 1974, precisamente cuando el auge de una economía petrolera comenzaba a mostrar sus alcances.

Las cifras de producción de Cervecería Andina que inicia sus actividades el mismo mes que cierra definitivamente La Victoria, estarían indicándonos por un lado que existía un mercado potencial para cervezas que La Victoria no abastecía, dado que la ampliación de la producción de la Cervecería Andina es simultánea a la expansión de C.C.N. y no a su costa. De forma tal que es posible que el desarrollo de la Cervecería Victoria a partir de los años 60' haya estado enormemente limitado por las condiciones técnicas de producción, más que por el tamaño relativo del mercado. La expansión de Andina estaría probándonos precisamente que en la rentabilidad alcanzada de la industria cervecera, están comprometidos el desarrollo de las fuerzas productivas y del mercado como condición de la reproducción ampliada del capital y de la racionalización de la producción y de los canales de circulación del producto, que fue una exigencia que La Victoria no pudo cumplir. El Cua

CUADRO N° V-6

PRODUCCION Y CONSUMO DE CERVEZA EN GUAYAQUIL
AÑOS 1960-1972. (Cifras en hectolitros)

Años	Producción	Consumo
1960	342.780	251.400
1961	330.908	221.147
1962	323.446	212.347
1963	308.542	206.370
1964	344.975	226.654
1965	367.273	229.803
1966	384.563	187.938
1967	347.124	214.124
1968	420.097	238.698
1969	505.392	270.260
1970	557.837	279.806
1971	553.269	305.672
1972	646.514	310.752

FUENTE: Universidad de Guayaquil, Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas de la Facultad de Ciencias Económicas. Guayaquil Económico N° 2. Industria y Construcción, 1972 (Consumo). Compañía de Cervezas Nacionales (Producción).

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO N° V-7

SITUACION PATRIMONIAL DE CERVECERIA Y MALTERIA LA VICTORIA

Años	Capital	Activo	Activo Fijo	Pasivo Diferido	Pasivo Circulante	Reservas
1961	36.748.950,00	95.420.641,35	62.690.000,95	26.693.273,51	26.124.591,56	5.853.826,28
1962	37.314.850,00	96.069.453,42	64.051.584,95	30.558.058,59	23.036.494,89	5.160.049,94
1963	36.843.000,00	96.408.028,57	61.680.276,60	33.023.319,07	22.684.625,58	3.857.083,92

FUENTE: Balances de la Cervecería y Maltería La Victoria.

ELABORACION: Nuestra.

dro N° V-8, muestra la evolución del capital social, reservas y resultados, y del activo y el pasivo de la Cervecería Andina.

Con la instalación de Cervecería Andina y la consolidación del monopolio de producción y de ventas, la modalidad adoptada por el grupo fue la distribución del mercado. De esta forma se operaba la división territorial del trabajo; la Compañía de Cervezas Nacionales atendería a partir de 1975, el mercado de la Costa, mientras la Cervecería Andina se haría cargo del mercado de la Sierra y Oriente, cuya frontera son las provincias que van de Carchi hasta Cañar. La participación de cada una de las empresas dentro del mercado regional es así absoluta, no obstante el mercado de Andina no sobrepasa el 30% del mercado nacional. Sin embargo, esa política rige para los productos comunes que ambas empresas elaboran, cerveza Pilsener y Club. La Malta o cerveza negra es una exclusividad de Andina y con ella llega a todo el mercado nacional. La cerveza de "lujo" Lowenbrau es producida únicamente por la C.C.N.

La empresa distribuidora es DISINCO (Distribuciones Interandinas), una empresa filial del mismo grupo y cuyo paquete accionario se reparte entre C. C.N. y Andina. La importancia del control de la etapa de distribución, deriva de la posibilidad de apropiarse de los márgenes de comercialización que la misma legislación establece y que son en la fase de distribución iguales al 10% del precio de venta ex-fábrica. Esa integración hacia adelante formaría parte de la estrategia de la industria de maximizar sus beneficios.

3. La legislación sobre la cerveza: elementos generales sobre la naturaleza del impuesto indirecto

Existe una opinión relativamente generalizada entre los economistas y también en teoría económica acerca del carácter de los impuestos y la importancia que los mismos tienen en el financiamiento de los gastos públicos. De hecho, los impuestos constituyen el mecanismo de hacienda compensatoria de que dispone el gobierno, a fin de ampliar sus rentas cuando sus propios gastos en bienes y servicios no pueden alterarse hacia abajo.

CUADRO N° V-8

CERVECERIA ANDINA: CAPITAL SOCIAL, RESERVAS, RESULTADOS, ACTIVO Y PASIVO

Años	Capital	Reservas	Resultados	Activo	Pasivo
1971	200.000	--	--	--	--
1972	9.000.000	--	--	--	--
1973	18.000.000	--	--	--	--
1974	126.000.000	--	--	193.313.324	--
1975	126.000.000	4.203.000	46.344.000	273.588.000	97.041.000
1976	131.031.400	6.081.000	53.662.000	272.527.000	83.043.000
1977	138.729.700	14.513.000	102.386.000	348.229.000	92.600.000
1978	449.282.000 (1)	--	--	533.942.000	84.660.000
1979	306.001.900	--	--	--	--

(1) Incluye capital más reservas más resultados.

FUENTE: Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

ELABORACION: Nuestra.

No obstante, debemos destacar la existencia de impuestos directos e indirectos que no es una mera división formal, sino que uno u otro afectan en términos más o menos gruesos en forma desigual a los distintos sujetos de la imposición.

Los impuestos indirectos se pueden definir como los recaudados sobre los bienes y servicios y que por tanto afectan sólo indirectamente al contribuyente, por ejemplo, los impuestos sobre ventas y consumos específicos (alcohol, tabaco, cerveza, etc.). Los impuestos directos recaen directamente sobre el contribuyente (impuesto a la renta, a la herencia, etc.).

Desde el punto de vista de la regresividad (1), los impuestos indirectos (sobre las ventas y consumos específicos) son probablemente los que ocupen el primer lugar, dado que son impuestos que deben ser soportados de manera exactamente igual por los sectores de altos y bajos ingresos, con la diferencia que estos últimos tienen que gastar una proporción mayor de sus ingresos totales para consumir el mismo producto. De tal forma, los impuestos indirectos sobre artículos de consumo masivo son impuestos regresivos, pues afectan una parte mayor de los salarios bajos que de los altos.

De esta forma el Estado puede, y de hecho lo hace, actuar sobre la distribución de la renta entre las clases sociales, afectando por un lado el sistema general de impuestos y los gastos sociales de transferencias o subsidios.

Sin embargo, el sentido y sujeto de la afectación, no comprometen únicamente al Estado con los intereses de tal clase o grupo social. Por el contrario, y como veremos de inmediato, el Estado es capaz de afectar vía la política tributaria, grupos opuestos, pudiendo su política ser incluso progresiva (2).

(1) El impuesto será proporcional, progresivo o regresivo, según que de las rentas altas absorba una fracción de renta igual, mayor o menor que de las rentas bajas. En Samuelson, Paul: "Curso de Economía Moderna", p. 183. Aguilar, 17a. edición, 1975.

(2) Cfr. Tinbergen, J.: "Política Económica, principios y formulación", F. C.E., segunda edición en español, 1968.

4. Las crisis fiscales en Ecuador

Las crisis fiscales en Ecuador en los años anteriores a la era petrolera, constituían siempre temas recurrentes. Salgado (1) refiriéndose precisamente al tema e intentando buscar los elementos determinantes de dichas crisis menciona:

1. La falta de integración nacional que ha conducido a un acentuado localismo.
2. El carácter acentuadamente regresivo de los ingresos fiscales, que es reflejo de una estructura social caracterizada por la concentración del ingreso y el privilegio.
3. La intensa propensión al aumento del gasto que surge de un sistema en que se combinan:
 - a. las presiones surgidas del aumento rápido de la población, sobre todo urbana, lo que entraña expansión de los servicios;
 - b. la necesidad de modernizar un aparato gubernamental "siglo XIX" frente a la compleja tarea del desarrollo, lo que implica una ampliación y diversificación de las funciones del Estado;
 - c. la reticencia de la estructura de poder atender las crecientes reivindicaciones populares por otra vía que el gasto del Estado;
 - d. la debilidad política de los grupos gobernantes, la cual lleva a una indisciplina en el gasto, que escapa a todo el sistema de prioridades, y a un régimen de clientela alentado por la desocupación existente.

Las características de las crisis que tan bien describe Salgado, constituyen precisamente los rasgos dominantes de un Estado oligárquico, sin recursos, que basa su existencia en relaciones asimétricas con el resto de la sociedad (de allí que el grueso de sus ingresos tributarios esté constituido precisamente por impuestos indirectos que gravan a los consumidores y que no afecten el patrimonio y al que le interesa reproducir el clientelismo como la modalidad de participación en la política. La descentralización de los

(1) Salgado, Germánico: "Ecuador y la integración económica de América Latina", Instituto para la Integración de América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, 1970.

fondos del Estado y la creación de los tributos locales avalados por el Congreso en los diferentes períodos legislativos y destinados casi exclusivamente a atender finalidades específicas de otros tantos específicos personajes, es la característica constante de la política fiscal hasta 1972 (1).

La legislación sobre la cerveza que analizaremos a continuación, expresa claramente los fenómenos mencionados.

La legislación tributaria sobre la cerveza, cuyo detalle reproducimos en los anexos, puede ser tratada en tres etapas principales, en función de los elementos más importantes que caracterizan la modalidad de aplicación y la filosofía misma del impuesto.

4.1. Primera etapa, hasta 1964

Hasta 1964, año en que se inicia la primera reforma fiscal, los impuestos a la cerveza se creaban para atender o financiar los presupuestos de diversas instituciones y reparticiones públicas. La inexistencia de un presupuesto unificado y la existencia de un Estado financieramente pobre para atender los reclamos de las diversas provincias, cantones y parroquias, se traducía en la creación de impuestos cuyo alcance era diverso: i) nacional; ii) regional; iii) provincial; iv) cantonal; y v) municipal.

Los impuestos discriminaban el ciclo del producto desde la producción, la movilización hasta el consumo de cerveza. Ello era consistente con la necesidad de aplicar distintas tasas en diversas regiones y se expresaba también en la fragmentación de los agentes de retención que en la mayoría de los casos eran los propios beneficiarios: i) Aduanas; ii) Gerencia de Estancos; iii) empresas productoras; iv) Tesorerías Municipales; y v) entes creados ad-hoc, como por ejemplo, la Gestación del Ferrocarril (Cfr. Cuadro N° V-9).

(1) Cfr. Cavarozzi, Marcelo: "Elementos para una caracterización del capitalismo oligárquico", Documento CEDES/G.E. CLACSO/N° 12, Buenos Aires, 1978; y también la disertación del 4/7/79 realizada por Luis Verdesoto sobre "La oligarquía", disertación que correspondió a la clase N° 5 del curso "Desarrollo sociopolítico latinoamericano".

CUADRO N° V-9

CERVECERIA Y MALTERIA LA VICTORIA S.A.: IMPUESTOS DEVENGADOS A LA CERVEZA

	1959	1960	1961	1962	1963 (7 meses)
Municipios	1.157.266,69	1.058.683,14	955.173,38	827.415,58	385.279,75
Sanidad	782.294,03	760.620,93	717.607,72	668.913,55	274.251,24
Defensa	782.294,03	760.620,93	717.607,72	668.913,55	274.251,24
Asistencia	782.294,03	760.620,93	717.607,72	668.913,55	274.251,24
Colegios	933.496,85	913.084,90	915.651,04	874.337,97	362.119,30
Estanco	1.173.441,03	1.140.931,37	1.109.099,94	1.008.474,17	411.376,85
0,20 Fiscal	2.335.206,00	2.270.510,20	2.131.956,60	2.006.912,80	818.660,40
Municipio Quito 0,1	-	-	-	184.341,90	359.310,70
Concentración Deportiva y Colegio	-	-	-	-	571.327,00
Consejo Provincial Chimborazo	-	-	-	-	16.320,50
Ventas Fisco y Municipios	787.538,40	754.129,99	743.280,40	691.195,82	321.335,70
T O T A L E S	8.733.831,06	8.419.201,69	8.007.984,52	7.599.418,89	4.068.483,99
<u>Promedio mes</u>	<u>727.819,25</u>	<u>701.600,17</u>	<u>667.332,08</u>	<u>633.284,92</u>	<u>581.212,00</u>

FUENTE Y ELABORACION: Cervecería y Maltería La Victoria S.A.

Finalmente, debemos destacar que los impuestos gravaban las botellas sin distinción de tamaño (hasta 1962). De tal forma, el precio de venta final de las botellas más grandes, era proporcionalmente inferior al de las más pequeñas, dado que el impuesto al no tener en cuenta el contenido de la botella, encarecía más la cerveza que se expendía en botellas de menor capacidad.

4.2. Segunda etapa, desde 1964 hasta 1978

En 1964 se realiza la reforma fiscal. En lo concerniente a la cerveza, se derogaron todos los impuestos de alcance nacional, regional, provincial o cantonal, que afectaban a la producción, movilización y consumo de cerveza en toda la República, y fueron sustituidos por un impuesto único a la producción (Decreto Supremo 1274, del 17/6/64) (1).

La legislación de 1964 introducía hasta cierto punto una nueva filosofía impositiva, cual era la del mínimo no imponible y de la recaudación escalonada. La imposición se realizaba sobre una unidad de medida homogénea y divisible (se consideran litros de producción) en función de una escala de producción. No obstante se consideraban dos bases, una hasta 20.000.000 litros, y otra a partir de 20.000.000 con una tasa de 1,47 y 1,70 por cada litro (2), y a medida que se incrementaba la producción, el impuesto iba bajando proporcionalmente.

Debemos destacar además, que la consideración de dos empresas fabricantes con una producción inferior y superior a 20.000.000 litros no era hipotética, sino que por el contrario, recogía por un lado la existencia de La Victoria y de la Compañía de Cervezas Nacionales como las dos únicas empresas cerveceras del país y por otro relevaba las diferencias en el volumen de producción y la capacidad económica desigual de ambas empresas. De hecho, no sólo difería la base del impuesto, sino que además en cada tramo o incremento de producción una y otra empresa estaba diferencialmente gravada. De tal forma, la legislación no podía ocultar su intencionalidad de afectar espe-

(1) Publicado en el Registro Oficial 273, del 19/11/64.

(2) Cfr. Apéndice sobre Legislación de Cerveza.

cialmente a la cervecería de la Costa, descargando proporcionalmente más a La Victoria, a quien gravaba con un impuesto inferior.

En 1966, se estableció que el pago del impuesto se comenzara a realizar una vez sobrepasado un monto equivalente al 8% de la producción del año anterior.

Dicha medida, aún cuando no afectaba al monto de recaudaciones del Estado, operaba como una medida de protección a las empresas, toda vez que les confería cierta holgura para pagar los impuestos durante el año, una vez sobrepasado el límite inferior equivalente al 8% de la producción del año anterior (Cfr. Cuadro V-10).

4.3. Tercera etapa, desde 1978 a la actualidad

En 1978 y mediante el Decreto 2660 se reorganizaba una vez más el régimen tributario sobre la cerveza. El Decreto sustituía el impuesto a la producción vigente desde 1965 y establecía un impuesto selectivo al consumo de cerveza del 35% calculado sobre la base del precio de venta ex-fábrica, en tanto las industrias se convertían en el único agente de retención de los gravámenes.

Las características centrales del nuevo régimen, indicarían en primera instancia que el impuesto discrimina el producto gravado según su contenido y también según las marcas de venta. De forma tal que, dos botellas de la misma marca y distinta capacidad, tienen una tributación también distinta del mismo modo que dos botellas de igual capacidad y distinta marca también serán desigualmente gravadas. De esta forma, el Estado ha diseñado un mecanismo que le permite por un lado un cálculo exacto de los gravámenes y por otro aplicar uniformemente una tasa (35%) que tome en cuenta la verdadera naturaleza de la producción de una gama de productos objetivamente iguales que la industria se esmera por diferenciar como parte de su política de expansión y acumulación.

La nueva legislación apuntaba también a readecuar el régimen vigente a las nuevas condiciones de producción de la industria. Con el cierre de La

CUADRO N° V-10

PRODUCCION IMPONIBLE, IMPUESTOS CAUSADOS, CRECIMIENTO. AÑOS 1976 A 1979

Años	CERVEZAS NACIONALES C.A.			CERVECERIA LA VICTORIA			CERVECERIA ANDINA		
	Producción Imponible (Litros)	Impuesto Causado (Sucres)	Impuesto Pagado (*) (Sucres)	Producción Imponible (Litros)	Impuesto Causado (Sucres)	Impuesto Pagado (Sucres)	Producción Imponible (Litros)	Impuesto Causado (Sucres)	Impuesto Pagado (Sucres)
1966	38.456.317	62.573.891	-	(1) 6.105.260	8.939.206	-	-	-	-
1967	34.712.432	58.126.162	-	6.740.716	9.797.745	-	-	-	-
1968	42.009.712	66.731.363	-	7.182.202	10.371.397	-	-	-	-
1969	50.539.204	76.710.869	-	8.118.235	11.523.335	-	-	-	-
1970	55.783.700	82.846.929	-	8.800.002	12.321.002	-	-	-	-
1971	55.326.963	82.312.547	-	9.621.841	13.282.554	-	-	-	-
1972	64.631.413	93.198.753	93.222.152	9.199.264	12.788.139	12.780.040	-	-	-
1973	73.464.556	103.533.531	103.533.524	8.117.650	12.225.821	12.220.084	-	-	-
1974	76.812.710	107.334.712	107.334.711	4.223.208 (2)	6.208.116	6.200.016	7.680.200 (3)	10.994.883	10.994.851
1975	77.533.768	108.294.509	108.294.509	-	-	-	28.927.840	35.870.572	35.870.572
1976	96.292.323	130.242.048	130.242.050	-	-	-	40.704.782	49.649.595	49.649.595
1977	105.692.066	141.239.717	141.339.712	-	-	-	58.684.955	70.686.397	70.686.397
1978	169.499.983	223.824.442	223.824.440	-	-	-	102.012.276	124.184.354	124.184.290
1979	145.669.237	332.698.977	332.698.977	-	-	-	81.350.341	183.551.667	183.551.667

(1) No se dispone de información para los años 1966 a 1971.

(Cont...)

(2) La empresa produce hasta el 17 de agosto de 1974.

(3) La empresa produce desde el 7 de agosto de 1974.

(*) El impuesto pagado no necesariamente va a coincidir con las recaudaciones efectivas para el presupuesto.

(Cont. Cuadro V-10)

Años	T O T A L E S					
	Producción Imponible (Litros)	Crecimiento %	Impuesto Causado (Suces)	Crecimiento %	Impuesto Pagado (Suces)	Crecimiento %
1966	44.561.577	-	71.513.097	-	-	-
1967	41.453.148	-7,00	67.923.907	-5,00	-	-
1968	49.191.914	18,70	77.102.760	13,50	-	-
1969	58.657.439	19,20	88.234.204	14,40	-	-
1970	64.583.702	10,10	95.167.931	7,90	-	-
1971	64.948.804	0,60	95.595.101	0,40	-	-
1972	73.850.677	13,70	105.986.892	10,90	106.010.292	-
1973	82.183.206	11,30	115.759.352	9,20	115.759.008	9,20
1974	88.716.118	7,90	124.537.671	7,60	124.537.778	7,60
1975	106.461.608	20,00	144.165.081	15,80	144.165.081	15,80
1976	136.997.105	28,70	179.891.643	24,80	179.891.645	24,80
1977	164.377.021	20,00	211.926.114	17,80	212.026.109	17,90
1978	271.582.259	65,20	348.008.796	64,20	348.008.730	64,10
1979	227.019.578		516.250.644		516.250.644	

FUENTE: Declaraciones de los contribuyentes en el Departamento de Impuestos Indirectos del Ministerio de Finanzas.

ELABORACION: Departamento de Estadísticas Fiscales - Subsecretaría de Presupuesto y Crédito Público.

Victoria y la puesta en marcha de la Cervecería Andina, se barrían definitivamente las bases materiales que habrían sido el soporte de la antigua estructura. La industria, que se había transformado en un monopolio, exhibía desde 1974 (año en que se inicia la producción de Cervecería Andina) una homogeneidad económica y financiera que la vieja estructura tributaria no reflejaba, pues mantenía una diferenciación que ya era artificial.

El régimen actual impositivo es la versión moderna de un Estado que ha logrado técnicamente socializar las cargas tributarias entre un número creciente y anónimo de contribuyentes bajo la apariencia de una democratización impositiva que en el fondo es profundamente desigual.

5. Precios e impuestos

El Estado ha fijado tradicionalmente los precios de la cerveza. Las empresas presentan sus balances y el detalle de sus costos de producción en aras de obtener la autorización para fijar el precio de las cervezas o para aumentarlo.

Por otra parte, y como señalábamos anteriormente, el Estado ha visualizado siempre que la producción de cerveza era una fuente de recaudación de fondos atractiva y desde siempre ha sido utilizada para crear fondos cuando sus arcas eran deficitarias.

Sin embargo, cabe preguntarse cómo afecta la política de precios e impuestos a la industria.

La cerveza es un producto de consumo masivo. Del volumen dependen las ganancias de las industrias mucho más que del valor unitario del producto. De tal forma, la industria que no puede decidir unilateralmente cuánto producir toda vez que su producción se ajusta a las ventas que puede realizar con el agravante de no poder mantener ni inventarios ni stocks, ha buscado durante toda su historia minimizar el nivel de sus costos de producción, intentando al mismo tiempo a través de la promoción de sus productos, maximizar sus ventas. No pudo ni puede, a pesar de la estructura del mercado en el que opera (recuérdese que hasta 1974 era un oligopolio y más tarde un monopolio) maximizar las ganancias aumentando ilimitadamente sus precios.

Creemos que ello explica en parte la continua revolución de las condiciones de producción como una forma de apropiarse de las ganancias que el cambio tecnológico es capaz de producir.

La elasticidad ingreso de la demanda de cerveza, ha sido evaluada en 1,2 es decir, que cuando el ingreso aumenta en una unidad, el consumo de cerveza aumentará en 1,2 unidades (1). Desde este punto de vista, la demanda de cerveza es elástica. La elasticidad precio de la demanda no la hemos podido calcular, pero creemos que por la naturaleza del producto, la demanda es inelástica frente a cambios en sus precios. Un aumento del 10% en los precios de la cerveza, no necesariamente redundaría en una disminución del consumo de la misma magnitud. Por el contrario, la demanda caería, pero menos que proporcionalmente.

Supongamos para los finés del análisis que la elasticidad precio de la demanda de cerveza fuera del 0,50. Si los precios de la cerveza aumentan en un 10% y dicho aumento es totalmente capitalizado por la industria, entonces la industria a pesar de disminuir sus ventas en un 5% aumentaría sus ganancias en un 4,58%. Si por el contrario, los precios aumentan como consecuencia de un aumento de los impuestos del 10%, de forma tal que el Estado se apropiara de la masa adicional de ingresos, entonces la industria que continuaría manteniendo la misma participación en el ingreso final, disminuiría sus ventas y por tanto su ganancia caería también en un 1,3%, mientras las recaudaciones del Estado aumentarían en total en 4,5% (2).

(1) Estudio de mercado para la instalación de CECER, Bélgica, 1978.

(2) Este ejercicio lo hemos hecho partiendo de las ventas de la industria en botellas ponderadas según su contenido y marca por sus precios actuales. En un caso hemos aumentado los impuestos en un 10% y calculado las ventas de la industria reducidas en un -1,3% por el precio anterior. En el otro caso hemos supuesto que el aumento de precios era totalmente apropiado por la industria con lo cual a pesar de la disminución de sus ventas, la industria aumentaba su tasa de ganancia en un 4,58%, calculando las nuevas cantidades (0,95% del nivel anterior) por un precio equivalente al 110% superior del que regía antes.

Este es en definitiva el sustrato económico de la oposición entre empresas y Estado. Cualquier aumento en el precio de venta de la cerveza en el cual no participe la industria, afectará indirectamente a través de la disminución de sus ventas, la tasa de beneficio. De allí que la industria esté dispuesta a no aumentar sus precios, sino a condición de participar en el aumento. Si la elasticidad precio de la demanda de cerveza fuera aún mayor, las pérdidas (o lo que dejaría de ganar) de la industria frente a un aumento de los precios vía impuestos serían aún mayores (1).

(1) De esta forma, cuando en el año 1979 el presidente de la Cámara Nacional de Representatnes se oponía al aumento de los impuestos de la cerveza, so pretendida defensa de los intereses populares, en realidad lo único que defendía eran los intereses de la industria.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

El objetivo más importante de este trabajo, como ha quedado de manifiesto explícitamente, ha consistido en tratar de explicar el desarrollo de una industria a la luz de su estrategia de crecimiento, enfatizando las razones económicas que llevaron a consolidar y luego abandonar un modelo o estrategia agroindustrial en sentido estricto.

La articulación de la industria con la agricultura obedeció fundamentalmente a la necesidad de garantizar la reproducción del ciclo industrial unida a la búsqueda sistemática de ampliar su masa de ganancias, recurriendo para ello al control económico de las etapas anteriores.

Ello requirió en un primer momento de la difusión de la producción de cebada cervecera en Ecuador, que se inició a partir de 1950. En un comienzo la producción se asentó básicamente en las haciendas de la Asistencia Social de Quito, arrendadas por un lado a las mismas empresas cerveceras y por otro lado a un grupo de terratenientes, que amparados por la consolidación de un mercado regional para este producto, se constituyeron en el soporte principal de la producción creciente de cebada para la industria.

La industria entendió anticipadamente que una adecuada política de difusión y fomento podía sin lugar a dudas arrojar la respuesta positiva que buscaba, cual era aumentar la producción de cebada cervecera lo más rápidamente posible. Sin embargo, desde su inicio la necesidad de disponer de insumos estandarizados asociados a las especificidades técnicas del mismo proceso industrial, involucró además la introducción de profundos cambios técnicos en la producción agrícola.

En la expansión de la producción estuvieron además comprometidas otras relaciones que configuraron en conjunto una coyuntura realmente excepcional. El auge de las exportaciones, el crecimiento de la demanda interna no industrial, el fomento desplegado por la industria y la elevada rentabilidad relativa de la producción de cebada, crearon condiciones extraordinarias para su producción y realización.

Hemos mostrado sin embargo, que las modalidades emprendidas por la industria en aras de garantizar el abastecimiento de cebada cervecera fueron diversas. Por un lado organizó en forma directa la producción a partir de la integración vertical en tierras propias y arrendadas bajo su control directo. Pero por otra parte, una fracción creciente de la producción utilizada provenía básicamente de proveedores independientes, que en su inmensa mayoría constituían terratenientes de la provincia de Pichincha.

Paradójicamente la expansión de la industria que había sido acompañada por la ampliación de la producción de cebada cervecera hasta el inicio de los años 70' se detiene, el modelo agroindustrial se quiebra, la producción y antes que ésta la superficie sembrada inicia una reducción vertiginosa. ¿Qué había ocurrido?

Creemos haber demostrado en primer lugar que la Reforma Agraria sólo constituye una explicación parcial de la declinación de la producción cebadera, aún cuando la misma es utilizada por la industria como explicación fundamental de la caída de la producción, explicación que arguye básicamente que el incremento de la producción no es compatible con las políticas de reforma.

En segundo lugar hemos discutido implícitamente la validez de los argumentos relativos a la baja productividad de la cebada asociada al tradicionalismo y al atraso tecnológico de su producción. El inicio y difusión de la producción de cebada cervecera se apoyó desde sus comienzos en las tierras más aptas y en las técnicas de producción más modernas.

En tercer lugar, hemos mostrado que los terratenientes desplazaron la producción de cebada una vez que desaparecieron las condiciones particulares que hacían de la misma una de las actividades más rentables. En dicha transformación estuvo indisolublemente involucrada la industria, que durante más de quince años constituyó el soporte principal del fomento de la producción. En el abandono de la política de fomento, la industria no fue sustituida. El Estado se mostró incapaz de brindar una respuesta positiva para incentivar la producción y a pesar de sus reiteradas afirmaciones por apoyar a los productores de cebada, en la práctica su intervención se limitó a

fijar los precios. De otra parte se puso en evidencia que son los países industriales quienes tienen ventajas comparativas en la producción de cereales. La relación de precios nacionales/internacionales estaría mostrando los límites económicos de la agricultura serrana para responder a una demanda creciente de cereales en general y de cebada en particular.

También y quizá como un subproducto de la tesis, hemos contribuido a mostrar que la visión de la incapacidad de los terratenientes por participar en el desarrollo capitalista, para responder a incentivos capitalistas, no es exacta. Los mismos terratenientes mostraron su aptitud para iniciar o profundizar un proceso de transformación alrededor de la producción de cebada y su abandono posterior, estaría indicando que el camino de la modernización se ha desplazado hacia otras actividades. Y eso es lo que en definitiva expresa el cambio en el patrón de uso del suelo.

En cuarto lugar, hemos discutido la importancia de la intervención estatal en la industria. Las políticas públicas han mostrado por una parte que el Estado es capaz de garantizarle a la agroindustria las condiciones generales para la acumulación del capital. La exoneración de los derechos a la importación de materias primas y medios de producción han constituido estímulos reales de la expansión. Sin embargo, el doble carácter de la política estatal se verifica al analizar cómo el Estado intenta regular la tasa de beneficio de la industria a partir de los mecanismos de precios e impuestos.

Por último creemos que la tesis aporta elementos para una polémica más general asociada al papel que las agroindustrias desempeñan en la estrategia de acumulación a escala mundial.

Nos referimos básicamente a la polémica que en los últimos años y especialmente a partir de 1970, apareció como tema de discusión en los países centrales y dependientes, el nuevo papel que las compañías transnacionales están asumiendo a nivel mundial al organizar unidades de producción que operan en las ramas agro-industriales.

En su versión más extrema, sustentada por Gonzalo Arroyo, el desarrollo del capitalismo en su fase actual de concentración del capital comercial,

financiero y productivo se expresaría en el surgimiento de un nuevo orden económico internacional cuyo impacto sobre las economías latinoamericanas asume el carácter de fatídico.

La consolidación de un sistema agro-alimentario mundial bajo la égida de las empresas multinacionales que penetran las economías de los países latinoamericanos buscando por un lado elevar la tasa de ganancia y modificar para ello el modelo de acumulación vigente en los países dependientes, se expresaría en una polarización estructural de las economías, un estrechamiento de los mercados internos y la consiguiente expansión de las exportaciones y a veces de las importaciones, una redistribución regresiva del ingreso y una concentración y desnacionalización del capital.

Dentro del esquema de la nueva división internacional del trabajo, los países dependientes en general y los latinoamericanos en particular, recrearían el viejo papel de ser suministradores de materias primas y espacios económicos de recambio donde se realiza el capital multinacional.

Arroyo enfatiza dentro de este esquema general, el papel de la agricultura, sometida a la agroindustria y transformada en un mero sub-sector de la cadena agroindustrial. La tesis principal es:

La tendencia a la desaparición de la agricultura como sector autónomo y si se quiere como sector precapitalista o 'tradicional' y su integración creciente pero subordinada al sistema agroalimentario mundial. Su correlato es que dicha transformación de la agricultura conllevaría a nuevas contradicciones que se manifiestan en la proletarianización creciente del campesinado asociado a la desintegración creciente de la pequeña agricultura. En lo que respecta a los productores medianos y grandes subordinados a la agroindustria a través de la agricultura de contrato se organizarían cooperativamente con miras a defender sus intereses cargando con los costos al campesinado despojado crecientemente de sus tierras (1).

Por último, la vieja oligarquía terrateniente recreada en una nueva burguesía debilitada y subordinada al gran capital, resolvería su relación con el capital transnacional readecuando el Estado vía su utilización como

(1) Cfr. Arroyo, Gonzalo: "Modelos de Acumulación, Clases Sociales y Agricultura", Quito, CEPLAES, 1977 y Proyecto de Investigación.

un comité de administración de los intereses internacionales (1).

En la misma dirección apuntan los trabajos de Ernest Feder y Erich Jacoby. Feder enfatiza la liquidación de las características sociales y políticas del agro, cuando señala que

las operaciones integradas internacionalmente de las agroindustrias transnacionales afectan todos los países de una manera similar de forma tal que hablar, como todavía muchos lo hacen, de una agricultura nacional o de problemas agrarios se torna crecientemente irreal (2).

La hipótesis de que la penetración del capitalismo en la agricultura, encarnada en las agroindustrias transnacionales liquida invariablemente otras modalidades no capitalistas de producción, expresa una unilateralidad poco fructífera y limita enormemente el análisis de la realidad.

La pervivencia de formas productivas no capitalistas en el agro y en otros sectores de la economía, expresaría las modalidades que asume la acumulación del capital sin recurrir por ello a la generalización del modo de producción capitalista. Este es un punto fundamental para comprender por qué el capital asume la producción en unas ramas y no en otras y por qué en unos casos es rentable hacerlo y en otros no.

En conjunto creemos que la tesis muestra a partir de un estudio de caso la interdependencia de los procesos y las decisiones que afectan diversos sectores de la economía y la sociedad antes que una subordinación lineal de carácter mecanicista.

(1) Arroyo, Gonzalo: op. cit.

(2) Feder, Ernest. Agribusiness and the elimination of Latin America's Rural Proletariat. En World Development, Vol. 5, N^os 5-7, pp. 559-571; 1977, p. 561 (traducción de G.S.).

CUADRO A-II-1

CEBADA: SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO

1954 - 1979

Años	Superficie cosechada Has.	Producción T.M.	Rendimiento Kg./Ha.
1954	119.330	58.591	491
1959	127.600	90.841	712
1962	150.865	104.521	693
1963	164.793	121.321	736
1964	163.759	79.620	486
1965	157.035	91.881	585
1966	143.215	76.886	537
1967	144.036	81.421	565
1968	135.031	76.008	563
1969	125.650	77.659	618
1970	133.920	79.087	591
1971	119.971	68.691	573
1972	118.957	73.387	617
1973	93.178	79.383	852
1974	60.844	56.148	923
1975	71.558	62.801	878
1976	71.600	62.872	878
1977	60.000	40.776	680
1978	32.000	21.760	680
1979	30.774	20.718	673

FUENTES: 1954: Primer Censo Agropecuario Nacional, 1954.
1959: Producción agrícola estimativa en el Ecuador, 1959.
1962-63-64: Banco Nacional de Fomento, "Plan quinquenal de Crédito Agrícola", 1972-1975.
1965-67: MAG, Estimación de la superficie cosechada, producción y rendimiento agrícola del Ecuador, 1965-1977.
1978: MAG, Estimación de la superficie cosechada, producción y rendimiento agrícola del Ecuador, 1978.
1979: MAG, Dirección de Comercialización y Empresas.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-II-2

PRODUCCION, EXPORTACIONES Y CONSUMO APARENTE
DE CEBADA. 1934 -1952.

Años	Producción	Indice	Exportación	Consumo	Indice
1934	36.578	100	38	36.540	100
1935	35.190	96	37	35.153	96
1936	34.880	95	8	34.872	95
1937	36.570	100	-	36.570	100
1938	39.100	107	15	39.085	107
1939	37.062	101	32	37.030	101
1940	42.026	115	2.360	39.666	108
1941	37.140	101	284	36.856	101
1942	39.790	108	2.350	37.440	102
1943	39.560	108	2.260	37.300	102
1944	39.744	108	2.760	36.984	101
1945	40.020	109	3.600	36.420	99
1946	39.376	108	1.150	38.226	104
1947	42.780	117	920	41.860	114
1948	43.470	119	3.680	39.790	108
1949	44.390	121	4.650	39.740	108
1950	45.080	123	9.200	35.880	98
1951	51.600	141	13.800	37.800	103
1952	55.700	152	14.970	40.730	111

FUENTE: González, José Luis: "Nuestra crisis y el sistema monetario internacional", Editorial Rumiñahui, Quito, 1960.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-II-3

PRODUCCION DE CEBADA POR ESTRATOS 1954 Y 1974

Area (Has.)	Nº explotaciones		Sup. cosechada (Has.) total		Sup. cosechada (Has.) promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
De 1	19.616	19.271	5.480	5.033	0,28	0,26	61.400	67.518	3,13	3,50	11,20	13,42
De 1 a 5	60.227	43.628	49.160	37.229	0,82	0,85	491.000	462.166	8,15	10,62	9,99	12,44
De 5 a 10	11.847	9.481	16.990	13.728	1,43	1,45	161.000	191.950	13,59	20,25	9,48	13,98
De 10 a 20	4.957	4.320	10.230	13.551	2,07	3,14	99.600	197.934	20,09	45,82	9,73	14,61
De 20 a 50	2.665	1.407	8.030	5.006	3,01	3,56	83.800	66.462	31,44	47,24	10,44	13,28
De 50 a 100	847	428	5.320	3.368	6,28	7,87	64.200	54.428	75,80	127,17	12,07	16,16
De 100 a 200	451	217	4.580	3.381	10,16	15,58	54.800	60.082	121,51	276,88	11,97	17,77
De 200 a 500	353	192	5.680	6.487	16,09	33,79	72.200	98.428	204,53	512,65	12,71	15,17
De 500 a 1000	150	74	4.720	3.630	31,47	49,05	66.400	52.888	442,67	714,70	14,07	14,57
De 1000 a 2500	123	50	4.280	6.259	34,80	125,18	62.600	74.646	508,94	1.492,92	14,63	11,93
De 2500 y más	56	22	4.530	2.168	80,90	98,55	69.700	40.678	1.244,64	1.849,00	15,39	18,76
T O T A L	101.292	79.090	119.010	99.840	1,17	1,26	1.286.700	1.368.180	12,70	17,30	10,81	13,70

FUENTE: Censos Agropecuarios Nacionales 1954 y 1974.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-II-4

PRODUCCION DE CEBADA POR PROVINCIAS (1954 Y 1974)

Provincias	Nº explotaciones		Sup. cosechada (Has.)		Producción (qq.)		Productividad (qq./Ha.)		Sup. cosechada (Has.) promedio	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
Carchi	2.646	2.818	4.230	3.966	67.200	93.544	15,89	23,59	1,60	1,41
Imbabura	7.926	3.398	8.860	4.260	94.800	55.814	10,70	13,10	1,12	1,25
Pichincha	8.772	5.388	11.500	13.049	142.300	205.238	12,37	15,73	1,31	2,42
Cotopaxi	17.195	16.407	24.010	20.525	238.200	270.028	9,92	13,33	1,40	1,23
Bolívar	10.412	7.582	10.560	5.303	119.000	82.500	11,27	15,56	1,01	0,70
Tungurahua	11.889	8.516	8.150	5.238	82.300	74.888	10,10	14,30	0,69	0,62
Chimborazo	20.528	19.300	34.960	39.744	396.300	503.096	11,34	12,66	1,70	2,06
Azuay	9.352	7.678	6.570	3.018	45.600	23.254	6,94	7,71	0,70	0,39
Cañar	5.906	5.516	4.670	3.713	58.100	47.058	12,44	12,67	0,79	0,67
Loja	6.666	2.487	5.500	1.297	42.900	12.760	7,80	9,84	0,83	0,52
T O T A L	101.292	79.090	119.010	99.840	1.286.700	1.368.180	10,81	13,70	1,17	1,26

FUENTE: Censos Agropecuarios Nacionales 1954 y 1974.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-II-5

PRODUCCION DE CEBADA POR PROVINCIAS Y ESTRATOS (1954 Y 1974)

Provincia (Has.)	Nº explotaciones		Superficie cosechada total		Superficie cosechada promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
PICHINCHA												
De 1	830	759	210	232	0,25	0,31	2.700	3.652	3,25	4,81	12,86	15,74
De 1 a 5	6.057	3.062	4.020	2.327	0,66	0,76	43.000	27.698	7,10	9,05	10,70	11,90
De 5 a 10	1.010	927	1.320	1.195	1,31	1,29	11.000	13.288	10,89	14,33	8,33	11,12
De 10 a 20	395	310	810	592	2,05	1,91	7.900	7.370	20,00	23,77	9,75	12,45
De 20 a 50	165	149	600	556	3,64	3,73	6.700	8.690	40,61	58,32	11,16	15,63
De 50 a 100	22	53	540	300	6,59	5,66	9.600	6.314	117,07	119,13	17,77	21,05
De 100 a 200	75	29	440	562	5,87	19,38	6.000	16.698	80,00	575,79	13,64	29,71
De 200 a 500	77	46	930	2.481	12,08	53,93	12.300	45.100	158,44	980,43	13,12	18,18
De 500 a 1000	34	27	760	942	22,35	34,89	11.900	20.328	350,00	752,89	15,65	21,58
De 1000 a 2500	36	18	1.040	2.771	28,89	153,94	10.800	30.668	300,00	1.703,78	10,38	11,07
De 2500 y más	11	8	830	1.091	75,45	136,37	20.500	25.432	1.863,64	3.179,00	24,70	23,31
T O T A L	8.772	5.388	11.500									
COTOPAXI												
De 1	4.795	3.928	1.330	1.162	0,28	0,30	12.800	12.364	2,67	3,15	9,26	10,64
De 1 a 5	9.386	9.347	7.920	7.331	0,84	0,78	72.500	80.652	7,72	8,63	9,15	11,00
De 5 a 10	1.691	2.313	3.120	3.732	1,85	1,61	27.500	72.050	16,26	31,15	8,81	19,31
De 10 a 20	656	531	2.130	2.179	3,25	4,10	18.300	20.636	27,90	38,86	8,59	9,47
De 20 a 50	414	164	2.200	555	5,34	3,38	21.200	7.502	51,21	45,74	9,59	13,52
De 50 a 100	105	36	1.050	687	10,00	19,08	12.100	12.354	115,24	343,44	11,52	18,00
De 100 a 200	57	34	1.130	1.283	19,82	37,74	10.300	19.756	180,70	581,03	9,12	15,40
De 200 a 500	37	38	1.270	1.523	34,32	40,08	12.800	19.514	345,95	513,53	10,08	12,81
De 500 a 1000	24	6	1.180	550	49,17	91,67	19.800	6.864	825,00	1.144,00	16,78	12,48
De 1000 a 2500	17	9	1.180	850	69,41	94,44	15.700	13.838	923,53	1.537,56	13,31	16,28
De 2500 y más	13	1	1.490	400	114,62	400,00	15.200	4.488	1.169,23	4.488,00	10,20	11,22
T O T A L	17.195	16.407	24.010	20.252	1,40	1,23	238.200	270.028	13,85	16,46	9,92	13,33

(Cont...)

(Cont. Cuadro A-II-5).

Provincia (Has.)	Nº explotaciones		Superficie cosechada total		Superficie cosechada promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
CHIMBORAZO												
De 1	2.870	3.684	1.040	1.519	0,36	0,41	12.700	22.462	4,43	6,10	12,21	14,79
De 1 a 5	14.445	11.950	16.890	16.578	1,17	1,39	179.800	209.242	12,45	17,51	10,65	12,62
De 5 a 10	1.910	1.713	4.300	4.038	2,25	2,36	42.400	39.314	22,20	22,95	9,86	9,74
De 10 a 20	696	1.473	2.400	7.982	3,45	5,42	25.200	126.126	36,21	85,63	10,50	15,80
De 20 a 50	220	252	1.130	2.055	5,14	8,15	12.400	19.492	56,36	77,35	10,97	9,49
De 50 a 100	154	98	2.000	1.254	12,99	13,34	20.300	14.630	131,82	155,64	10,15	11,67
De 100 a 200	85	49	1.400	762	16,47	15,55	18.900	8.976	222,35	183,18	13,50	11,78
De 200 a 500	86	49	1.970	1.567	22,91	31,99	26.200	19.932	304,65	406,78	13,30	12,72
De 500 a 1000	30	19	1.550	1.525	51,67	80,26	19.300	16.962	643,33	892,74	12,45	11,12
De 1000 a 2500	21	11	1.230	1.900	58,57	172,73	23.900	18.744	1.138,10	1.704,00	19,43	9,87
De 2500 y más	11	6	1.050	564	95,45	94,00	15.200	7.216	1.381,82	1.212,87	14,48	12,79
T O T A L	20.580	19.300	34.960	39.744	1,70	2,06	396.300	503.096	19,31	26,07	11,34	12,66
AZUAY												
De 1	860	2.777	150	323	0,17	0,12	1.500	2.640	1,74	0,95	10,00	8,17
De 1 a 5	6.123	3.170	3.150	1.427	0,51	0,39	22.100	10.516	3,61	2,87	7,02	7,37
De 5 a 10	1.329	757	1.240	575	0,93	0,76	7.400	4.356	5,57	5,75	5,97	7,58
De 10 a 20	626	286	890	293	1,42	1,02	5.400	2.178	8,63	7,62	6,07	7,43
De 20 a 50	248	126	520	168	2,10	1,33	4.000	1.188	16,13	9,43	7,69	7,07
De 50 a 100	75	36	150	83	2,00	2,31	1.400	902	18,67	25,06	9,33	10,87
De 100 a 200	41	10	140	73	3,41	7,30	1.000	726	24,39	72,60	7,14	9,95
De 200 a 500	32	11	170	62	5,31	5,64	1.500	572	46,88	52,00	8,82	9,23
De 500 a 1000	11	4	140	12	12,73	3,00	1.100	132	10,00	33,00	7,86	11,00
De 1000 a 2500	3	0	10	0	3,33	0,00	100	0	33,33	0,00	10,00	0,00
De 2500 y más	4	1	10	2	2,50	2,00	100	44	25,00	44,00	10,00	22,00
T O T A L	9.352	7.678	6.570	3.018	0,70	0,30	45.600	23.254	4,88	3,03	6,94	7,71

(Cont...)

(Cont. Cuadro A-II-5)

Provincia (Has.)	Nº explotaciones		Superficie cosechada total		Superficie cosechada promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
BOLIVAR												
De 1	1.200	1.582	340	409	0,28	0,26	4.200	6.930	3,50	4,38	12,35	16,94
De 1 a 5	5.732	4.260	4.220	2.596	0,74	0,61	44.000	41.096	7,65	9,65	10,43	15,83
De 5 a 10	1.680	982	2.120	995	1,26	1,01	23.700	15.422	14,11	15,70	11,18	15,50
De 10 a 20	961	460	1.570	580	1,63	1,26	17.200	8.448	17,90	18,37	10,96	14,57
De 20 a 50	616	209	1.180	349	1,92	1,67	13.400	5.170	21,65	24,74	11,36	14,81
De 50 a 100	124	57	340	161	2,74	2,82	4.800	2.200	38,71	38,60	14,12	13,66
De 100 a 200	71	22	440	67	6,20	3,05	4.800	1.298	67,61	59,00	10,91	19,37
De 200 a 500	16	7	220	121	13,75	17,29	3.800	1.276	237,50	182,29	17,27	10,55
De 500 a 1000	3	0	20	0	10,00	0,00	500	0	166,67	0,00	16,67	0,00
De 1000 a 2500	6	1	40	0	6,67	0,00	500	0	83,33	0,00	12,50	0,00
De 2500 y más	3	2	60	25	20,00	12,50	2.100	600	700,00	330,00	35,00	26,40
T O T A L	10.412	7.582	10.560	5.303	1,01	0,70	119.000	82.500		10,88	11,27	15,56
TUNGURAHUA												
De 1	5.960	3.551	1.420	709	0,25	0,20	13.800	9.944	2,43	2,80	9,72	14,03
De 1 a 5	5.434	4.333	3.710	3.479	0,68	0,57	34.200	31.394	6,29	7,25	9,22	12,66
De 5 a 10	410	330	540	416	1,32	1,26	6.100	5.324	14,88	16,13	11,30	12,80
De 10 a 20	191	207	460	310	2,41	1,50	4.600	4.928	14,08	23,81	10,00	15,90
De 20 a 50	88	58	520	300	5,91	5,18	6.000	4.312	68,18	74,34	11,52	14,37
De 50 a 100	39	18	360	295	9,23	16,39	4.900	5.368	125,68	298,22	13,61	18,20
De 100 a 200	21	10	420	183	20,00	18,30	5.000	3.784	238,10	378,40	11,90	20,68
De 200 a 500	9	4	120	198	13,33	49,50	1.600	4.928	177,78	1.232,00	13,33	24,89
De 500 a 1000	6	2	200	185	33,33	92,50	1.900	2.024	316,67	1.012,00	9,50	10,94
De 1000 a 2500	0	2	0	135	0,00	67,50	0	2.046	0,00	1.023,00	0,00	15,16
De 2500 y más	1	1	400	28	400,00	28,00	4.200	836	4.200,00	836,00	10,50	29,86
T O T A L	11.889	8.516	8.150	5.238	0,69	0,62	82.300	74.888	6,92	8,79	10,10	14,30

(Cont...)

(Cont. Cuadro A-II-5)

Provincia (Has.)	Nº explotaciones		Superficie cosechada total		Superficie cosechada promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
CARCHI												
De 1	40	210	20	69	0,50	0,33	300	1.562	7,50	7,44	15,00	22,64
De 1 a 5	1.440	1.362	1.190	1.011	0,83	9,74	17.800	21.890	12,36	16,07	14,96	21,65
De 5 a 10	570	625	790	869	1,39	1,39	11.000	19.470	19,30	31,15	13,92	22,40
De 10 a 20	271	391	560	749	2,07	1,92	7.300	17.336	26,94	44,34	13,03	23,14
De 20 a 50	177	147	430	488	2,43	3,32	7.000	13.090	39,55	89,05	16,28	26,82
De 50 a 100	68	41	250	258	3,68	6,29	5.500	7.986	80,88	194,78	22,00	30,95
De 100 a 200	28	23	160	205	5,71	8,91	2.300	5.082	82,14	220,96	14,37	24,79
De 200 a 500	21	13	150	224	7,14	17,23	2.900	3.784	138,10	791,08	19,33	16,89
De 500 a 1000	13	6	70	93	5,38	15,50	2.000	3.344	153,85	557,33	28,57	35,96
De 1000 a 2500	14	0	290	0	20,71	0,00	5.500	0	392,86	0,00	18,96	0,00
De 2500 y más	4	0	320	0	80,00	0,00	5.600	0	1.400,00	0,00	17,50	0,00
T O T A L	2.646	2.818	4.230	3.966	1,60	1,41	67.200	93.544	25,40		15,89	23,18
IMBABURA												
De 1	1.961	520	600	143	0,31	0,27	7.800	1.650	3,98	3,11	13,00	12,06
De 1 a 5	4.310	1.850	3.390	1.332	0,79	0,72	34.900	15.708	8,10	8,49	10,30	11,79
De 5 a 10	955	647	1.350	806	1,41	1,25	12.000	9.922	12,57	15,35	8,88	12,71
De 5 a 20	320	212	470	367	1,47	1,73	3.700	5.016	11,56	23,66	7,87	13,67
De 20 a 50	183	85	430	195	2,35	2,29	3.700	2.992	20,22	35,20	8,60	15,34
De 50 a 100	111	30	390	111	3,51	3,70	3.300	2.486	29,73	82,87	8,46	22,40
De 100 a 200	28	15	290	138	10,36	9,20	4.600	2.156	164,29	143,73	15,86	15,62
De 200 a 500	26	14	550	259	21,15	18,50	7.300	3.618	280,77	187,00	13,27	10,11
De 500 a 1000	15	7	720	312	48,00	44,57	8.800	3.102	586,67	443,14	12,22	9,94
De 1000 a 2500	13	6	360	554	27,69	92,33	4.200	8.514	323,08	141,90	11,66	15,37
De 2500 y más	4	2	310	43	77,50	21,50	4.500	1.650	1.125,00	825,00	14,52	38,37
T O T A L	7.926	3.398	8.860	4.260	1,12	1,25	94.800	55.814	11,96	16,43	10,70	

(Cont....)

(Cont. Cuadro A-II-5)

Provincia (Has.)	Nº explotaciones		Superficie cosechada total		Superficie cosechada promedio		Producción (qq.) total		Producción (qq.) promedio		Productividad (qq./Ha.)	
	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974	1954	1974
CAÑAR												
De 1	1.130	2.010	270	416	0,24	0,21	4.800	5.830	4,25	2,90	17,78	14,01
De 1 a 5	3.470	2.447	2.240	1.578	0,65	0,64	24.500	19.558	7,06	7,99	10,94	12,39
De 5 a 10	747	695	910	801	1,22	1,15	11.100	3.032	14,86	14,43	12,20	12,52
De 10 a 20	295	195	420	312	1,42	1,60	6.600	6.982	22,37	20,42	15,71	12,76
De 20 a 50	173	103	330	231	1,91	2,24	3.300	2.948	19,08	28,62	10,00	12,76
De 50 a 100	45	42	140	195	3,11	4,64	1.400	1.936	31,11	46,09	10,00	9,93
De 100 a 200	14	12	80	72	5,71	6,00	1.000	1.056	71,43	88,00	12,50	14,67
De 200 a 500	17	5	130	33	7,65	6,60	1.400	396	82,35	79,20	10,77	12,00
De 500 a 1000	8	3	50	11	6,25	3,67	1.000	132	125,00	44,00	20,00	12,00
De 1000 a 2500	4	3	50	49	12,50	16,30	800	836	200,00	278,67	16,00	17,06
De 2500 y más	3	1	50	15	16,67	15,00	2.200	352	733,30	352,00	44,00	23,47
T O T A L	5.906	5.516	4.670	3.713	0,79	0,67	58.100	47.058	9,84	8,53	12,44	12,67
LOJA												
De 1	240	240	100	51	0,42	0,21	800	484	3,33	2,02	8,00	9,49
De 1 a 5	3.830	1.347	2.430	570	0,63	0,42	18.200	5.412	4,75	4,02	7,49	9,49
De 5 a 10	1.545	492	1.300	301	0,84	0,61	8.800	2.772	5,70	5,63	6,67	9,21
De 10 a 20	546	255	530	187	0,97	0,73	3.400	1.914	6,23	7,51	6,42	10,24
De 20 a 50	381	114	680	109	1,78	0,96	6.100	1.078	16,01	9,46	8,97	9,89
De 50 a 100	44	21	100	24	2,27	1,14	900	242	20,45	11,52	9,00	10,08
De 100 a 200	31	13	80	36	2,58	2,77	900	500	29,03	42,31	11,25	15,28
De 200 a 500	32	5	170	19	5,31	3,80	2.500	308	78,13	61,60	14,71	16,21
De 500 a 1000	6	0	20	0	3,33	0,00	100	0	16,67	0,00	5,00	0,00
De 1000 a 2500	9	0	80	0	8,88	0,00	1.100	0	122,22	0,00	13,75	0,00
De 2500 y más	2	0	10	0	5,00	0,00	100	0	50,00	0,00	10,00	0,00
T O T A L	6.666	2.487	5.500	1.297	0,83	0,52	42.900	12.760			7,80	9,84

FUENTE: Censos Agropecuarios Nacionales, 1954 y 1974.

ELABORACION: Nuestra.

APENDICE CAPITULO III

ANEXO III-A

CALCULO PROBABLE DE LA PRODUCCION DEL LOTE N° 1

Para el cálculo de la producción de los lotes, en los cuales se han dividido las haciendas "Moyurco" y "Pesillo", se ha considerado tanto la parte ganadera como la parte agrícola, que se ha adjudicado a cada uno de ellos. En la sección ganadera se ha tenido en cuenta el número del ganado productor, que se ha adjudicado al lote, y como éste no es muy numeroso en la entrega que se hace, se ha considerado que la sección de terrenos con riego, que pueden ser dedicados a potreros, se encuentran en capacidad de mantener dos cabezas de ganado por hectárea, por lo que se calcula la capacidad del lote por el potreraje que se pudiera obtener en cada uno de los lotes. En cuanto a la parte agrícola, se ha considerado turnos de siembras anuales, de manera que los terrenos puedan descansar durante un año. Para la producción agrícola se ha considerado la capacidad de siembras en cereales, adoptándose un coeficiente de producción de 5 x 1, que es el cálculo que se hace en esta zona. Para valorar el precio de los productos, se ha adoptado el valor de S/. 0,70 para el litro de leche, dejando el resto de su valor comercial para los gastos de ganadería; en los cereales se toma el valor de S/. 0,60 por quintal de trigo, dejando el valor sobrante de este producto, por concepto de gastos de explotación; la cebada tiene una producción del 10 x 1, lo que viene a compensar con el valor del trigo, en el mercado. Al ganado lanar, se lo ha considerado que da una producción de 3 libras de lana en las tres esquilas que se efectúan en el transcurso de dos años. El incremento ganadero se ha tomado como un 40% de supervivencia.

Con lo expuesto anteriormente, nos permitimos hacer el siguiente cálculo de la producción probable, de cada uno de los lotes:

<u>LOTE N° 1</u>	(Denominado "Moyurco")		
<u>Ganadería:</u>	Capacidad de potreros de este lote: 201 has.		
	Ganado que se puede mantener: 402 cabezas.		
	Descuento de ganado productor: 330 cabezas.		
	Producto de leche 21.600 lts. a S/. 0,70	S/.	15.120
	Por potreraje 33 cabezas a S/. 30		118.800
	Incremento ganadero 20 cabezas a S/. 1.000		20.000
	<u>Ganado lanar:</u>		
	En 350 cabezas 520 lbs. de lana a S/. 4		2.080
	Incremento ganado lanar 100 cabezas S/. 40		4.000
	PRODUCTO GANADERIA		160.000
<u>Agricultura:</u>	Siembra de 500 qq. con 5/1 de producción,		
	2.500 qq. a S/. 60		150.000
	PRODUCCION PROBABLE		310.000
	Deudcción por concepto de cuota anual por valor mejoras y sostenimiento escuela		14.250
	PRODUCCION NETA		295.750
	50% ganancia para el arrendatario		147.875
	<u>BASE: S/. 120.000</u>		

CALCULO PARA EL VALOR DE LA GARANTIA DEL LOTE N° 1 - "MOYURCO"

50 vacas a	S/. 1.200 c/u	S/.	60.000
26 vaconas a	S/. 600 c/u		15.600
27 vaquillas a	S/. 400 c/u		10.800
30 bueyes a	S/. 1.500 c/u		45.000
2 toros a	S/. 1.600 c/u		3.200
29 toretes a	S/. 400 c/u		11.600
14 torillos a	S/. 200 c/u		2.800
200 ovejas a	S/. 40 c/u		8.000
156 ovejas de media a	S/. 20 c/u		3.120
20 mochos a	S/. 600 c/u		1.200
100 crías a	S/. 10 c/u		1.000
1 caballo reproductor a	S/. 600		600
8 caballos servicio a	S/. 400 c/u		3.200
5 yeguas servicio a	S/. 400 c/u		2.000
1 potranca fierro a	S/. 200		200
1 potranca tizne a	S/. 100		100
VALOR DEL GANADO QUE SE ENTREGA			168.420
50% de plusvalía			84.210
Valor de las mejoras con 100% de recargo			48.000
Por conservación de potreros, zanjas, sembríos, árboles, casas, etc.			100.000
VALOR DE LA GARANTIA			S/. 400.630

CALCULO PROBABLE DE LA PRODUCCION DEL LOTE N° 2 (CHAUPI)

<u>Ganadería:</u>	Capacidad de potreros de este lote: 172,5 has.		
	Ganado que se puede mantener: 340 cabezas.		
	Descuento del ganado productor: 278 cabezas.		
	Producto de leche: 21.600 lts. a S/. 0,70	S/.	15.120
	Por potreraje de 278 cabezas a S/. 30		100.000
	Incremento ganadero: 20 cabezas a S/. 1.000		20.000
	<u>Ganado lanar:</u>		
	En 350 cabezas 520 lbs. de lana a S/. 4		2.080
	Incremento ganado lanar 100 cabezas a S/. 40		4.000
	PRODUCTO DE GANADERIA		141.200
<u>Agricultura:</u>	Siembra de 500 qq. con 5/1 producción		
	2.500 qq. a S/. 60		160.000
	PRODUCCION PROBABLE		291.200
	Deducción por concepto de cuota anual por valor mejoras y sostenimiento escuela		12.000
	PRODUCCION NETA		279.200
	50% de ganancia para el arrendatario		139.600
	<u>BASE: S/. 110.000</u>		

CALCULO PARA EL VALOR DE LA GARANTIA DEL LOTE N° 2

50 vacas a	S/.	1.200 c/u	S/.	60.000
26 vaconas a	S/.	600 c/u		15.600
27 vaquillas a	S/.	400 c/u		10.800
30 bueyes a	S/.	1.500 c/u		45.000
2 toros a	S/.	1.500 c/u		3.000
29 toretes a	S/.	400 c/u		11.600
14 torillos a	S/.	200 c/u		2.800
200 ovejas a	S/.	40 c/u		8.000
156 ovejas media	S/.	20 c/u		3.120
20 mochos a	S/.	60 c/u		1.200
100 crías a	S/.	10 c/u		1.000
8 caballos servicio a	S/.	400 c/u		3.200
1 potro fierro a	S/.	200		200
5 yeguas servicio a	S/.	400 c/u		2.000
1 potrancia de fierro a	S/.	200		200
VALOR DEL GANADO QUE SE ENTREGA				167.720
50% de plusvalía				83.860
Valor de mejoras con 100% de recargo				72.000
Por conservación potreros, zanjas, sembríos, árboles, casas, etc.				50.000
VALOR DE LA GARANTIA			S/.	<u><u>373.580</u></u>

El arrendatario de este lote, deberá sostener la conservación de la es-
cuela existente, tal como en la actualidad se encuentra, para lo cual el
arrendatario del lote N° 2 contribuirá con la cuarta parte del valor de es-
te sostenimiento.

Aguas.- En el capítulo correspondiente a la distribución de aguas que
se ha hecho en el lote N° 1, queda indicada ya la cantidad y forma como de-
be procederse a esta repartición.

CALCULO PROBABLE DE LA PRODUCCION DEL LOTE N° 3 (SAN PABLO-URCO)

<u>Ganadería:</u>	Capacidad de potreros de este lote: 80,5 has.		
	Ganado que se puede mantener: 160 cabezas		
	Descuento de ganado productor: 115 cabezas.		
	Producto de leche: 14.400 lts. a S/. 0,70	S/.	10.080
	Por potreraje de 115 cabezas a S/. 30		41.400
	Incremento ganadero: 14 cabezas a S/. 1.000		14.000
	<u>Ganado lanar:</u>		
	En 350 cabezas, 520 lbs. de lana a S/. 4		2.080
	Incremento ganado lanar 100 cabezas S/. 40		4.000
	PRODUCTO GANADERIA		71.560
<u>Agricultura:</u>	Siembra de 700 qq. con 5/1 de producción, 3.500 qq. a S/. 60		210.000
	PRODUCCION PROBABLE		281.560

Deducción por concepto de cuota anual por valor mejoras y sostenimiento escuela	<u>14.450</u>
PRODUCCION NETA	267.110
50% para ganancia de arrendatario	<u>133.555</u>
 BASE: S/. 110.000	

CALCULO PARA EL VALOR DE LA GARANTIA

36 vacas a S/. 1.200 c/u	43.200
27 vaconas a S/. 600 c/u	16.200
27 vaquillas a S/. 400 c/u	10.800
30 bueyes a S/. 1.500 c/u	45.000
1 toro a S/. 1.500	1.500
29 toretes a S/. 400 c/u	11.600
14 torillos a S/. 200 c/u	2.800
200 ovejas a S/. 40 c/u	8.000
156 ovejas media S/. 20 c/u	3.120
20 mochos a S/. 60 c/u	1.200
100 crías a S/. 10 c/u	1.000
8 caballos a S/. 400 c/u	3.200
1 potro fierro S/. 200	200
5 yeguas a S/. 400 c/u	2.000
1 potrancia fierro 200	<u>200</u>
VALOR DEL GANADO QUE SE ENTREGA	150.020
50% de plusvalía	75.010
Valor de mejoras con 100% de recargo	52.000
Por conservación potreros, zanjias, sembríos, árboles, casas, etc.	<u>50.000</u>
VALOR DE LA GARANTIA	<u><u>327.030</u></u>

FUENTE: Junta Central de Asistencia Pública
Diciembre 31, 1951
Departamento Jurídico Haciendas Moyurco, Lote 1, 2 y 3.

CUADRO A-III-1

PLAN GENERAL DE SIEMBRAS EN LAS HACIENDAS ADMINISTRADAS,
PARA EL CICLO AGRICOLA 1969-1970

Nombre del llano	Superficie (Has.)	Cultivo Anterior	Especie a sembrarse	Variedad	Cantidad (qq.)
<u>HACIENDA AYCHAPICHO</u>					
Llano Grande	167	Descanso	Trigo	Crespo	520
San Rafael	55	Descanso	Trigo	Crespo	155
Putzo	70	Descanso	Trigo	Napo	218
Verde Chico	27	Descanso	Trigo	Napo	80
Potrero El Carmen	10	Potrero	Trigo	Atacazo	27
	<u>329</u>				<u>1.000</u>
Mirador	33	Descanso	Cebada	Cervecera	100
El Rosario	32	Cebada	Cebada	Cervecera	97
Pucará 1ª y 2ª	100	Descanso	Cebada	Cervecera	300
El Cajón	34	Cebada	Cebada	Cervecera	100
Santa Sabina	30	Cebada	Cebada	Cervecera	80
	<u>229</u>				<u>677</u>
Santa Martha	40	Papas	Papas	Chola	700
Santa Sabina	20	Papas	Papas	Chola	400
El Rosario	15	Potrero	Papas	Chola	300
Potreros Aychapicho	4	Potrero	Papas	Sta. Catalina	80
	<u>79</u>				<u>1.480</u>
<u>HACIENDA PAQUIESTANCIA</u>					
El Tambo	14	Trigo	Trigo	Napo	36
Tambillo	22	Trigo	Trigo	Crespo	70
San Reginaldo	14	Trigo	Trigo	Crespo	40
San Luis	7	Descanso	Trigo	Napo	18
San Nicolás	11	Trigo	Trigo	Napo	26
Yaguas Pamba	11	Trigo	Trigo	Napo	26
Pujota	12	Trigo	Trigo	Napo	30
Suruco	32	Trigo	Trigo	Crespo	70
Hugshapamba	12	Potrero	Trigo	Napo	30
	<u>135</u>				<u>346</u>
<u>HACIENDA SANTA TERESA</u>					
La Isla	25	Trigo	Maíz	Blanco	15
Chuzalongo	30	Maíz	Cebada	Cervecera	50
El Capulí	25	Descanso	Trigo	Crespo	42
	<u>80</u>				<u>107</u>

(Cont...)

(Cont. Cuadro A-III-1)

Nombre del llano	Superficie (Has.)	Cultivo Anterior	Especie a sembrarse	Variedad	Cantidad (qq.)
<u>HACIENDA GUARAQUI</u>					
Hacienda Loma	14	Trigo	Trigo	Crespo	35
Poggio Loma	20	Trigo	Trigo	Crespo	48
Cacuango	54	Trigo	Trigo	Crespo	141
Irubí	19	Descanso	Trigo	Napo	45
Cacuango II	4	Cebada	Trigo	Napo	8
Toma Ladera	5	Papas	Trigo	Napo	10
Ugsha Alto	20	Cebada	Trigo	Napo	50
Ugsha Alto	9	Cebada	Papas	Chola	160
Ugsha Bajo	16	Cebada	Trigo	Napo	40
Ugsha Bajo	3	Cebada	Papas	Chola	50
Huaca Alto	4	Descanso	Trigo	Napo	10
Huaca	48	Descanso	Trigo	Napo	120
Chaupi Huaca	7	Descanso	Maíz	Amarillo	5
Chaupi Huaca	12	Descanso	Avena	Vicia	25
Chaqui Huaca	6	Descanso	Maíz	Blanco	4
Chaqui Huaca	10	Descanso	Lenteja	Gris	20
La Cuadra	4	Alfalfa	Trigo	Atacazo	10
	255				781

Hacienda	R E S U M E N (qq.)					
	Trigo	Cebada	Papas	Maíz	Avena	Lenteja
Aychapicho	1.000	677	1.480	-	-	-
Paquiestancia	346	-	-	-	-	-
Santa Teresa	42	50	-	15	-	-
Guaraquí	517	-	210	9	25	20
	1.905	727	1.690	24	25	20

NOTA: En la hacienda "El Beaterio" se procederá a renovar los potreros, para lo cual se hace indispensable la adquisición de un tractor.

FUENTE: Junta Nacional de Asistencia Pública.

CUADRO A-III-2

FERTILIZANTES PARA LAS SIEMBRAS A REALIZARSE EN LAS HACIENDAS DE LA
JUNTA CENTRAL DE ASISTENCIA SOCIAL, DIRECTAMENTE ADMINISTRADAS

Fertilizante fórmula	H A C I E N D A S				
	Aychapicho	Paquiestancia	Guaraquí	Sta.Teresa	Beaterio
12-36-12	3.188 qq.	-	-	-	-
20-20-0	906 qq.	-	-	-	-
Urea	694 qq.	-	-	-	-
10-40-10	-	70 qq.	1.034 qq.	20 qq.	20 qq.
12-24-12	-	-	143 qq.	200 qq.	-
10-30-10	-	692 qq.	-	84 qq.	-

RESUMEN

12-36-12	3.188 qq.
20-20-0	906 qq.
10-40-10	1.034 qq.
12-24-12	343 qq.
10-30-10	776 qq.
Urea	804 qq.
T O T A L	7.051 qq.

FUENTE: Junta Central de Asistencia Pública.

CUADRO A-IV-1

SINTESIS DEL PROCESO DE TRANSFORMACION DE CEBADA:

1ª MALTAS Y 2ª CERVEZAS

Años	C. E. D. M. Y. C.		C.C.N.
	Cebada para malta (1)	Malta vendida (2) (qq.)	Cerveza producida (3) (Hls.)
1957	-	47.603,57	314.143
1958	-	45.045,50	336.745
1959	-	69.097,52	339.745
1960	-	92.075,83	342.780
1961	-	88.188,52	330.908
1962	-	85.862,00	323.446
1963	-	-	308.542
1964	100.729	85.620,00	344.975
1965	108.647	92.350,00	367.273
1966	124.552	105.870,00	384.563
1967	108.753	92.440,00	347.124
1968	131.089	111.426,00	420.097
1969	158.952	135.109,00	505.392
1970	154.225	131.092,00	557.837
1971	158.408	134.647,00	553.269
1972	198.709	168.903,00	646.514
1973	190.504	161.929,00	734.645
1974	191.668	162.918,00	768.127
1975	185.792	157.924,00	777.485
1976	210.948	179.306,00	963.980
1977	256.695	218.191,00	1.057.812
1978	231.156	196.483,00	1.695.000
1979	162.324	137.976,00	1.456.692

FUENTE: (1) Encuesta a CEDMYC, 1980.

(2) 1957-1962: C.C.N.: Malta Nacional y extranjera ocupada en la elaboración de cervezas - Años 1957-1962.

1964-1979: Encuesta a CEDMYC.

(3) 1957-1964: MICEI. Dirección de Estadísticas. Cía de Cervezas Nacionales S.A.; 1965-1979: M. Finanzas, Of.Nac.Presup., 1980.

CUADRO A-IV-2 CERVECERIA ANDINA: SINTESIS DEL PROCESO
DE TRANSFORMACION DE CEBADA

Años	Cebada para malta qq.	Malta produ- cida qq.	Cerveza Pro- ducida Hls.
1974	-	-	80.059
1975	60.235 (a)	48.188	290.824
1976	82.568 (a)	65.739	407.481
1977	131.090 (a)	104.371	588.517
1978	186.476 (a)	148.468	745.992
1979	189.112 (b)	150.509	813.228

(a) Estimación de la cebada utilizada a partir de la producción de malta.

(b) Actas de fiscalización de cebada importada, consumida 1º, 2º, 3º y 4º trimestres 1979. La cebada nacional consumida se utiliza para almidón.

FUENTE: Cervecería Andina, Encuesta 1980.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-IV-3 CERVECERIA ANDINA: EVOLUCION DE LAS COMPRAS DE CEBADA,
PRODUCCION NACIONAL E IMPORTACIONES EN QQ. 1974-1979

Años	Proveedores Cervecera	Independientes Corriente	Importaciones cebada cervec.	Total
1974	41.973,09	40.187,50	48.144,38	130.304,97
1975	35.470,72	39.988,50	44.091,71	119.550,93
1976	28.693,69	52.147,56	38.658,04	119.499,29
1977	3.352,78	8.887,17	110.667,90	122.907,85
1978	1.829,08	9.614,48	161.219,62	172.663,18
1979	-	29.703,81 (1)	186.471,27	216.175,08

(1) En el año 1979 no se tienen datos desagregados por variedad.

FUENTE: Encuesta CERVECERIA ANDINA, 1980.

ELABORACION: Nuestra.

CUADRO A-IV-4

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE COMPRA DE CEBADA DE
CERVECERIA ANDINA S.A. 1974 - 1979. POR QQ.

Años	I	II	III	Redonda	Nacional	Promedio
1974	172,41	167,11	144,54	174,12	141,82	157,53
1975	187,66	176,45	170,41	197,10	160,14	173,88
1976	N.D.	N.D.	190,00	211,09	173,77	186,94
1977	N.D.	N.D.	N.D.	223,25	218,23	219,61
1978	N.D.	N.D.	N.D.	233,90	219,93	222,17
1979	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	218,06

FUENTE: Encuesta Cervecería Andina, 1980

ELABORACION: Nuestra.

(N.D.): La empresa no ha registrado los precios según clasificación.

APENDICE CAPITULO V:

LEGISLACION DE CERVEZA

DETALLE DE LOS IMPUESTOS QUE GRAVAN LA PRODUCCION Y EL CONSUMO DE LA CERVEZA

	<u>S/. Docena</u>
<u>Impuesto a la Elaboración de Licores Nacionales</u>	
Reg. Oficial N° 490, enero 23 de 1946, Decreto 2171, Dic.28/1945. Se establece el impuesto de S/. 0,15 en cada botella 1/1, reemplazando este impuesto al anterior de S/. 0,10.	1,80
<u>Impuesto Timbre Patriótico para la Defensa Nacional</u>	
Reg. Ofic. N° 202, mayo 30/1936, Decreto N° 386, mayo 26/1936.	1,20
<u>Impuesto para las Juntas de Asistencia Pública</u>	
Reg. Ofic. N° 774, marzo 25/1943, Decreto N° 463, marzo 23/1943.	1,20
<u>Impuesto para Servicio Sanitario Nacional</u>	
Reg. Ofic. N° 1008, enero 8/1944, Decreto N° 2065, dic. 30/1943.	1,20
<u>Impuesto para Servicios Municipales Consejo de Guayaquil</u>	
Reg. Ofic. N° 57, agosto 8/1944, Decreto N° 581, agosto 1/1944.	1,20
<u>Impuesto para Saneamiento de Guayaquil</u>	
Reg. Ofic. N° 257, abril 11-1945, Decreto N° 510, abril 4/1945. Ordenanza de Consejo de Guayaquil de abril 4/1945.	4,80
<u>Impuesto para nivelar el Presupuesto Nacional</u>	
Reg. Ofic. N° 859, julio 4/1955, Decreto N° 22, junio 27/1955.	2,40
<u>Impuesto para el Municipio de Quito</u>	
Reg. Ofic. N° 302, Nov. 9/1962, Modifica Decreto 29 julio/1963. Reg. Ofic. N° 211.	1,20
<u>Impuesto para Concentración Deportiva de Pichincha, Colegios 24 de Mayo, Mejía y Juan Montalvo</u>	
Reg. Ofic. N° 463, mayo 22/1963. Reforma Decreto N° 06, Reg. Ofic. 377 de febrero 8/1963	2,40
<u>Impuesto Obras Municipales Cantón Quito</u>	
Reg. Ofic. N° 83, marzo 6/1939. Decreto s/n, se paga sobre producción.	1,20
TOTAL IMPUESTOS A LA PRODUCCION	S/. <u>18,60</u>

<u>IMPUESTOS A LA INTRODUCCION Y CONSUMO</u>		<u>S/. docena</u>
R.O. N° 946	Octubre 7/1943 - Imbabura, Pichincha, Guayas	
R.O. N° 948	- Loja, Zamora	
R.O. N° 1021	Diciem. 10/1943 - Manabí Dedicado a varios centros educativos.	1,20
R.O. N° 57	Agosto 1954, Decreto N° 581. Para Municipios de cada Cantón.	1,20
R.O. N° 962	Noviembre/1942, Decreto 1792. Para construcción Muro en Esmeraldas (sólo Esmeraldas).	2,40
R.O. N° 1102	Abril 10-1944, Decreto N° 2728. Para construcción Casa de Gobierno en Portoviejo, paga por introducción de cerveza a Manabí.	1,20
R.O. N° 320	Marzo 1947, Decreto s/n. Obras de sanidad en Vinces, Pueblo Viejo, Urdaneta y Quevedo.	1,20
R.O. N° 1102	Abril 10/1944, Decreto 2829. Canalización y pavimentación Cantón Milagro.	6,00
R.O. N° 656	Agosto 1946, Decreto 1592. Reforma y aumenta al anterior.	1,20
R.O. N° 603	Decreto N° 948. Para sostenimiento y administración Consejo Guamote.	1,20
R.O. N° 626	Mayo 1945, Decreto 1184. Para atender gastos administrativos del Consejo de Yaguachi.	3,60
R.O. N° 656	Agosto 1946, Decreto N° 1593. Para atender servicios públicos en el Cantón Vinces. Tráfico-Fluvial.	2,40
R.O. N° 656	Agosto 1946, Decreto 1664. Plan vial de carreteras de Manabí.	6,00
R.O. N° 722	Octubre 1946, Ref. Decreto N° 797A, mayo/1946. Planta Eléctrica de Latacunga.	6,00
R.O. N° 818	Febrero 1947, Decreto Asamblea para Colegio Ambato.	6,00
	Ordenanza Municipal de Alausí, enero 5/1948. Para Obras Públicas Municipales de Alausí.	6,00
R.O. N° 463	Mayo 22/1963, Ref. Decreto N° 05, R.O. N° 370, enero 31/1963. Para Consejo Provincial de Chimborazo. Consumo en Chimborazo.	6,00
R.O. N° 463	Mayo 22/1963. Introducción Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua.	2,40

D.S. 1274 - 17-VI-64 - R.O. 273 - 19-XI-64

Deroga todos los impuestos de alcance nacional, regional, provincial o cantonal que afectan a la producción, movilización o consumo de cerveza en toda la república y en sustitución establece el impuesto único a la producción de cervezas que será calculado a la siguiente escala.

Cuando la empresa fabricante hubiere vendido en un año anterior a 1963 un volumen no superior a 20 millones de litros, su producción futura será gravada con las siguientes tarifas:

- a) En los primeros 5.500.000 litros, S/. 1,47 por litro.
- b) Dentro del primer incremento de 500.000 litros sobre el anterior nivel, S/. 1,42 por cada litro.
- c) En el siguiente incremento de hasta 500.000 litros sobre los 6.000.000 de producción acumulada, S/. 1,37 por cada litro.
- d) En el siguiente incremento de hasta 500.000 sobre los 6.500.000 litros de producción acumulada, S/. 1,32 por litro.
- e) En el siguiente incremento de hasta 500.000 litros sobre los 7.000.000 de producción acumulada, S/. 1,27 por cada litro.
- f) En el siguiente incremento de hasta 500.000 litros sobre los 7.500.000 de producción acumulada, S/. 1,22 por cada litro.
- g) Cada litro adicional que se produzca por encima de los 8.000.000 de litros, pagará S/. 1,17.

Cuando la empresa haya vendido en un año anterior a 1963, un volumen superior a 20.000.000 de litros, su producción se gravará de la siguiente manera:

- a) En los primeros 31.000.000 de litros, S/. 1,70 por cada litro.
- b) En el primer incremento de 1.000.000 de litros sobre el nivel anterior, S/. 1,60 por cada litro.
- c) En el siguiente incremento de 1.000.000 de litros sobre la producción acumulada de 32.000.000 de litros, S/. 1,50 por cada litro.
- d) En el siguiente incremento de 1.000.000 de litros sobre los 33.000.000 de producción acumulada, S/. 1,40 por cada litro.
- e) En el siguiente incremento de 1.000.000 de litros sobre los 34.000.000 de producción acumulada, S/. 1,30 por cada litro.
- f) En el siguiente incremento de 1.000.000 de litros sobre los 35.000.000 de producción acumulada, S/. 1,20 por cada litro.
- g) Cada litro adicional que se produzca por encima de los 36.000.000 de litros, pagará S/. 1,70.

D.S. 397 - 10-II-66 - R.O. 700 - 28-II-66

Contempla una disposición por la cual se establece que el pago del impuesto se comience a realizar una vez sobrepasado un monto equivalente al 8% de la producción anual anterior.

D.S. 862 - 24-IX-70 - R.O. 108 - 26-IX-70

Establece que las empresas productoras depositarán el valor del impuesto causado en las respectivas Jefaturas de Recaudaciones, cualesquiera que sea su volumen de producción.

D.S. 983 - 2-VII-71 - R.O. 260 - 6-VII-71

Dispone que el producto del impuesto a la cerveza en su totalidad ingrese al presupuesto general del Estado, al mismo tiempo que se crea el fondo nacional de participaciones, con cargo al cual se otorgan asignaciones fijas a los anteriores beneficiarios de estos impuestos.

D.S. 2660 - 6-VII-78 - R.O. 636 - 26-VII-78

Sustituye el Impuesto a la Producción de Cerveza creado mediante Decreto N° 1274 de 17 de junio de 1964, estableciendo el impuesto selectivo al consumo de cerveza del 35%, calculado sobre la base de precio de venta ex-fábrica fijado de acuerdo con la Ley de Control de Precios y Calidad, excluido el impuesto a las Transacciones Mercantiles.

Los precios de venta ex-fábrica serán		Incluidos los impuestos por
a)	Pilsener de 0,578 cc. S/. 4,85	S/. 1,26
b)	Malta en botella 0,578 4,95	1,28
c)	Pilsener botella 0,311 3,33	0,86
d)	Malta botella 0,311 3,50	0,91
e)	Club botella 0,311 4,00	1,04
f)	Pilsener o malta en otros envases 8,48	2,20

- 1) Sobre el precio de venta ex-fábrica se añadirá el impuesto a las transacciones mercantiles y el de los fletes de transporte.
- 2) El distribuidor mayorista añadirá el 10% por concepto de utilidades y costos de distribución.
- 3) Los supermercados, micromercados, abacerías, tiendas de abarrotes, etc., podrán añadir hasta un 25%.
- 4) En salones, bares, restaurantes, hoteles, pensionados y residenciales, podrán según su categoría añadir del 30% al 80%.

FUENTE: Registro Oficial según consta número y fecha correspondiente.

ELABORACION: Nuestra.

BIBLIOGRAFIA

- BAEZ DAVILA, Gonzalo: Comercio y contrabando en la provincia del Carchi, Quito, Editorial La Unión, s.a.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Memoria Anual del Gerente General del Banco Central del Ecuador, Quito, Banco Central, 1964.
- _____ Boletín Anuario 1978, Quito, Banco Central, 1979.
- BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO: La Economía del Ecuador, Quito, Banco Central, 1954.
- BANCO NACIONAL DE FOMENTO: Plan Quinquenal de Crédito Agrícola, 1972-1975, s.l.; s.e.; s.a.
- BARRIL, Alex y otros: La penetración de las empresas transnacionales en la agroindustria del Ecuador, Quito, s.e., 1980.
- BAVARIA S.A.: División de Investigación y Fomento Agrícola. Cultivo: Cebada. Evaluación año agrícola 1977, Bogotá, Bavaria S.A., 1977.
- CAVAROZZI, Marcelo: Elementos para una caracterización del capitalismo oligárquico. Documento CEDES/GE, FLACSO N° 12, Buenos Aires, CEDES, 1978.
- CERVECERIA Y MALTERIA LA VICTORIA: 70 años de sabor, Quito, s.e., 1970.
- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA: El desarrollo económico del Ecuador, México, Naciones Unidas, 1954.
- COMITE INTERAMERICANO DE DESARROLLO AGRICOLA: Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola del Ecuador. Washington, Unión Panamericana, Secretaría General de la O.E.A., 1965.

COMPANÍA DE CERVEZAS NACIONALES S.A.: Prestigio y calidad desde 1913, Guayaquil, s.e., 1953.

COMPANÍA GUIA DE GUAYAQUIL: El Ecuador: Guía Comercial, Agrícola e Industrial de la República, Guayaquil, Compañía Guía de Guayaquil, 1909.

CORAGGIO, José Luis: Consideraciones teórico-metodológicas sobre las formas sociales de organización del espacio y sus tendencias en América Latina. En Revista Interamericana de Planificación N° 32, 1974.

CHIRIBOGA, Manuel: Conformación histórica del régimen agroexportador de la Costa ecuatoriana: La plantación cacaotera. En Revista Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 1, N° 1, enero-abril 1978.

DIRECCION NACIONAL DE ESTADISTICAS: Ecuador en cifras, Quito, Imprenta del Ministerio de Hacienda, 1944.

DIRECCION NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS: Segundo Censo Agropecuario Nacional, Quito, DINE, 1979.

FLICHMAN, Guillermo: La Renta del Suelo y el Desarrollo Agrario Argentino, México, Siglo XXI Editores, 1977.

FLOPING, F.: Monografía de la hacienda Pesillo (Situación presente), Quito, Misión FAO, 1962.

GARCIA, Nossa: Anteproyecto de Colonización de la hacienda Pesillo, Quito, FAO, 1960.

GONZALEZ, J.L.: Nuestra crisis y el Fondo Monetario Internacional, Quito, s.e., 1960.

GUERRERO, Andrés: Renta diferencial y vías de disolución de la hacienda pre capitalista en Ecuador. En Revista Ciencias Sociales, Vol. II, N° 5, 1978.

HILFERDING, Rudolf: El capital financiero, Madrid, Editorial Tecnos, 1973.

INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA: Sistema de Información para el Plan Nacional de Abastecimiento de productos e insumos de origen agropecuario. Documento de Trabajo N° 5, Area de Producción y Costos: Metodología, Planteo Operativo y Etapas del Trabajo. Castelar, INTA, 1975.

JEFATURA PROVINCIAL DE SALUD DE PICHINCHA: Archivos y Balances de la Junta Central de Asistencia Social de Quito. Años 1966-1975, s.l.; s.e.; s.a.

JEFATURA PROVINCIAL DE SALUD DE PICHINCHA: Departamento Jurídico. Registro de Arrendamientos de las Haciendas Guaraquí, Moyurco y La Chimba, s.l.; s.e.; s.a.

JUNTA NACIONAL DE BENEFICENCIA DE QUITO: Informe del Presidente al Ministro de lo Interior, Quito, Imprenta de la Universidad Central, 1913.

JUNTA CENTRAL DE ASISTENCIA PUBLICA DE QUITO: Bases generales para el arrendamiento de los fundos administrados por la J.C.A.P. de Quito, s.l., 1932.

Boletín Informe de Labores durante el período comprendido entre el 1º de mayo de 1952 y el 30 de abril de 1953, s.l.; s.e.; s.a.

JUNTA CENTRAL DE ASISTENCIA SOCIAL DE QUITO: Informe de Labores, José Rafael Chiriboga Ch., Quito, s.e., 1972.

JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA: Decisión 24, s.l.; s.e.; s.a.

JUNTA NACIONAL DE PLANIFICACION Y COORDINACION ECONOMICA: Oficios enviados en diversos años.

KAMINSKY CRESPI, Muriel: The patrons and peons of Pesillo, A traditional hacienda system in highland Ecuador, s.l., University of Illinois, 1968.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA: Estimación de la superficie cosechada, producción y rendimiento agrícola del Ecuador, 1965-1977, Quito, s.e., 1979.

MINISTERIO DE FOMENTO: Producción agrícola estimativa en Ecuador, año 1959, Quito, s.e., 1960.

MINISTERIO DE FINANZAS: Departamento de Estadísticas Fiscales, Subsecretaría de Presupuesto y Crédito Público, Cerveza, Producción Imponible, Impuesto causado y pagado. Años 1966-1979, s.l.; s.e.; s.a.

MINISTERIO DE HACIENDA: Informe del Ministro de Hacienda a la Nación, de 1920, Quito, Imprenta y Encuadernación del Ministerio de Hacienda, s.a.

MINISTERIO DE INDUSTRIAS, COMERCIO E INTEGRACION: Archivos de la Compañía de Cervezas Nacionales, de la Cervecería y Maltería La Victoria, de la Compañía Ecuatoriana de Maltas y Cervezas y de Maltería Nacional, s.l.; s.e.; s.a.

MINISTERIO DE LA PRODUCCION: Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, Programa de Desarrollo Area Mojanda, Primer Curso Nacional sobre Programación Regional, Quito, s.e., 1971.

Primer Censo Agropecuario Nacional, s.l.; s.e., 1954.

OVERSEAS ECONOMIC SURVEYS: Her Majesty's Stationery Office, London, 1954.

PROGRAMA NACIONAL DEL ARROZ: Piladoras existentes en el país registradas en el P.N.A., Guayaquil, P.N.A., 1979.

REGISTRO OFICIAL: Varios ejemplares.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES: Vol. II, N° 5, 1978. Presentación a cargo de Miguel Murmis.

SALGADO, Germánico: Ecuador y la integración económica de América Latina, Buenos Aires, INTAL, BID, 1970.

SAMUELSON, Paul: Curso de Economía Moderna, Madrid, Aguilar, décimo séptima edición, 1975.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS: Asesoría de Integración, Recopilación y clasificación de datos sobre inversiones extranjeras en Ecuador en los años 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, Quito, s.e., 1974.

TINBERGEN, J.: Política Económica, Principios y Formulación, F.C.E., Segunda edición, México, 1968.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

BARSKY, Osvaldo: Iniciativa terrateniente en el pasaje de hacienda a empresa capitalista: El caso de la Sierra ecuatoriana, Tesis de Post grado, CLACSO-PUCE, Quito, s.e., 1978.

BENGOA, José: La hacienda latinoamericana, Quito, CIESE, 1978.

FEDER, Ernest: Violencia y despojo del campesino: el latifundismo en América Latina, México, Siglo XXI, 2a. edición, 1975.

La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y sus empresas multinacionales. En el Trimestre Económico, Vol. XLIII, enero-marzo 1976, N° 169.

Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la destrucción del campesinado. Primera y segunda parte. En Comercio Exterior, Vol. 27, N° 12 y Vol. 28, N° 1, México, 1977 y 1978.

Notes on the new penetration of the agricultures of developing countries by industrial nations, s.l.; s.e.; s.a.

GARRIDO ROJAS, José (Comp.): Agroindustria y Desarrollo, Universidad de Chile, Ed. Universitaria, Santiago, 1975.

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES: Secretaría de Planeamiento y Desarrollo. Estructura, Representatividad y Evolución del Complejo Agroindustrial, La Plata, s.e., 1977.

HOPKINS, L. Raúl: La industria cervecera y la agricultura de cebada en el sur de Perú, Documento interno del Proyecto Internacional sobre Empresas Transnacionales y Desarrollo de la Agricultura, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Dpto. de Economía, 1978.

JACOBY, Erich: Structural Changes in the Third World Agriculture as a result of neocapitalist developments. En The Developing Economies, Vol. XII, 3, September 1974.

El campesino y la tierra en los países pobres, México, Siglo XXI, 1975.

MURMIS, Miguel: Ecuador: cambios en el agro serrano, Quito, FLACSO-CEPLAES, 1980.

**FACULTAD
LATINOAMERICANA
DE CIENCIAS SOCIALES**

