

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
FLACSO SEDE ECUADOR**

PROGRAMA DE POLITICAS PÚBLICAS

CONVOCATORIA 2005 - 2007

**MAESTRÍA EN
DESARROLLO LOCAL Y TERRITORIO**

Título de la tesis:

**LA INSERCIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES
MAICEROS ORGANIZADOS DEL CANTÓN VENTANAS EN
LA AGRICULTURA POR CONTRATO Y EL DESARROLLO
LOCAL**

Autora:

Amanda Lucía Vinueza Acosta

Quito, Septiembre de 2009

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
FLACSO SEDE ECUADOR**

PROGRAMA DE POLITICAS PÚBLICAS

CONVOCATORIA 2005 - 2007

**MAESTRÍA EN
DESARROLLO LOCAL Y TERRITORIO**

Título de la tesis:

**LA INSERCIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES
MAICEROS ORGANIZADOS DEL CANTÓN VENTANAS EN
LA AGRICULTURA POR CONTRATO Y EL DESARROLLO
LOCAL**

Autora:

Amanda Lucía Vinueza Acosta

Asesor:

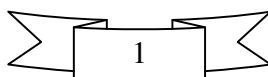
PhD. Luciano Martínez

Lectores:

PhD. William Waters

Msc. Michael Laforge

Quito, septiembre de 2009



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
Planteamiento del problema y preguntas de estudio	8
Justificación.....	10
Metodología.....	12
CAPÍTULO I.....	16
MARCO TEORICO: AGRICULTURA POR CONTRATO Y CAPITAL SOCIAL	16
CAPÍTULO II	25
CAMBIOS SOCIO ECONOMICOS DERIVADOS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN EL CANTON VENTANAS.....	25
2.1 El cantón Ventanas en la producción de maíz.....	25
2.2 La agricultura por contrato en la agenda pública estatal	28
2.3 La demanda de maíz duro en el Ecuador: empresa PRONACA.....	28
2.4 Políticas de la empresa PRONACA en la implementación de la agricultura por contrato.....	31
2.5 Características del contrato	34
2.6 Acuerdo de comercialización del maíz	36
2.7 La incidencia de la agricultura por contrato con pequeños productores asociados y la empresa PRONACA en Ventanas	37
2.8 Uso y tenencia del suelo entre los pequeños productores asociados de Ventanas	43
2.9 Educación y Utilización de la mano de obra de los miembros del hogar de 10 años y más.	61
2.10 Producción agrícola (últimos 12 meses)	66
2.11. Comercialización del maíz	81
2.13 Crédito.....	84
CAPÍTULO III	91
NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ASOCIADOS Y RELACIONADOS CON LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN MAÍZ	91
3.1 Capital social interno.....	92
3.2 Capital social externo	106
CAPÍTULO IV	120
CONCLUSIONES	120
BIBLIOGRAFÍA.....	126
ANEXOS.....	131

Índice de cuadros y gráficos.

Cuadro 1. Cantón Ventanas provincia de Los Ríos.....	22
Cuadro 2. Superficie según provincias y región.....	23
Cuadro 3. Producción cantonal de maíz en la provincia de Los Ríos.....	24
Cuadro 4. El potencial del sector agrícola maicero.....	29
Cuadro 5. Maíz por tamaño de UPAS.....	34
Cuadro 6. Disponibilidad de riego en Ventanas.....	51

Cuadro 7. Maíz: costos de producción por hectárea.....	65
Cuadro 8. Costos de producción de maíz duro para 1 hectárea en Ventanas.....	69
Cuadro 9. Nivel de asociatividad de los productores maiceros.....	88
Cuadro 10. Distancia de los recintos según cantones.....	88
Cuadro 11. Organizaciones de productores de maíz en Ventanas.....	89
Gráfico 1. Número de UPAS.....	40
Gráfico 2. Superficie total de las parcelas de maíz.....	41
Gráfico 3. Tenencia de UPAS por superficie.....	45
Gráfico 4. Obtención de la parcela por superficie.....	47
Gráfico 5. Cultivos de arroz según parcelas.....	53
Gráfico 6. Cultivos de café según parcelas.....	54
Gráfico 7. Cultivos de gandul según parcelas.....	55
Gráfico 8. Actividad principal por nivel educativo.....	61
Gráfico 9. Fundas de semillas sembradas y número de quintales vendidos.....	63
Gráfico 10. Relación producción por ha y cosecha total del maíz.....	70
Gráfico 11. Quintales cosechados y número de quintales vendidos según semilla utilizada.....	71
Gráfico 12. Miembros del hogar que venden maíz.....	77
Gráfico 13. Compradores del maíz según miembros del hogar.....	78
Gráfico 14. Número de créditos no monetarios por montos.....	81
Gráfico 15. Número de créditos no monetarios según instituciones por tasas de interés.....	82
Gráfico 16. Número de créditos monetarios otorgados por el chulco e instituciones financieras.....	83
Gráfico 17. Tasas de interés cobradas por instituciones.....	84

“Tenemos un dirigente que se llama César Vizcarra, entonces a él vienen o le llaman no sé de dónde, de Quito, él es socio de aquí y dirigente de la federación Tierra Fértil, entonces él dice: “hay esa posibilidad de que hay un equis proyecto”, digamos así. Esa secadora que usted ve allá es un proyecto, todo esto es por proyectos que se ha hecho con contrapartes. Él dice que viene a informar, aquí son las reuniones el día lunes o cada quince y se hacen en la noche, empieza a las siete, ocho de la noche. Según, hay temas que se alargan más las reuniones, se sale a las diez, once de la noche; entonces, desglosan todo el proyecto cómo se va a ejecutar todo. Entonces ahí se está de acuerdo o no están de acuerdo cómo lo van a hacer.”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

“Se hace por medio del dirigente. Primero nos pregunta para ponernos de acuerdo, porque como en toda reunión si no hay consulta no hay acuerdo.”

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Si es bueno tiene que rendir cuentas de lo que entra y lo que sale. Para los gastos de las andanzas, para comida alguna cosita fija se aporta porque si no hay dinero no se rueda. Entonces todo tiene que ser así. Se busca que sea honrado, que tenga contacto con otras organizaciones entonces siendo buen presidente puede reelegirse cuatro años”.

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,

diciembre 2008.

“Si... (silencio) en las reuniones dice si se ha gastado”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

*“Las reuniones son mensuales, nosotros tenemos una cuota anual de 20
dólares”*

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

Según los resultados de las encuestas, el 93% de la PEA de las familias de pequeños productores trabaja en la agricultura. De los cuales, el 45% son jefes de familia y el 30,32% hijos e hijas en ambos casos, además de trabajar en sus parcelas, también realizan trabajos secundarios. El trabajo secundario es remunerado y representa un respaldo económico para la unidad familiar. En las redes familiares de los productores asociados los miembros que no trabajan apoyan ocasionalmente a sus familias, sin embargo, no es suficiente, todas las familias se ven obligadas a contratar mano de obra. Por otro lado, hemos observado que las mujeres cónyuges de los productores asociados invierten su tiempo para desarrollar lazos de amistad, cuidar de los hijos, preparar la comida, frecuentar amistades y parientes o colaborar como secretarías de la organización de base; estas relaciones sociales, basadas en intercambios no remunerados, constituyen una fuente de cooperación y reciprocidad que no han sido destacadas por las organizaciones de base y pueden deteriorarse en las familias que experimentan mayor escasez de recursos.

La red de amistad cercana de los productores para el financiamiento del proceso productivo del maíz es el chulquero, por la facilidad que ofrece al productor para pagar el crédito con maíz o efectivo. Los resultados de las encuestas demuestran que la mayor parte

de las familias se endeuda con el chulquero, con tasas de interés exorbitantes; solamente una familia contrajo crédito con familiares. Por su parte, las familias con mejores recursos acuden al Banco Nacional de Fomento y cooperativas y obtienen montos desde 500 dólares en adelante con tasas de interés del mercado. La relación utilitaria con el chulquero ocasiona que los miembros de las familias están presionados para ayudar con la mano de obra en la producción del maíz para pagar el crédito monetario. El apoyo familiar en la agricultura nace del hábito para reducir costos y no de sentimientos caracterizados por la aplicación del principio de reciprocidad en las redes sociales. A continuación citamos las respuestas extraídas de los productores para conocer en qué medida es indispensable una ayuda de la familia en la producción, comercialización y venta del maíz:

“Mire aquí por lo general trabajamos todos en conjunto. Por ejemplo en transporte no, pero trabajamos entre familias”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

“Mi familia sí me ayuda a regar urea, sembrar maíz.”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Fíjese vea en cosecha estábamos vendiendo hasta 14 a 15 dólares, ahorita vender a 10 a 11 dólares imagínese. Imagine, y ahorita que no hay. Algún poquito de maíz que por ahí se siembra de veranero, poquito, entonces si uno no se trabaja con toda la familia no nos alcanza para nada.”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

Coleman sostiene que las redes sociales densas se caracterizan por el fomento de relaciones recíprocas y coordinadas para el largo plazo entre los miembros. Los motivos de los pequeños productores para la participación en organizaciones develan una solidaridad forzada, es decir son relaciones desarrolladas con el objetivo de obtener algún tipo de ventaja individual para las familias, de manera inmediata, debido a que existe el interés de vender un mayor volumen de maíz por superficie y obtener alguna rentabilidad. Según la posesión de recursos de las familias, los productores solicitan al dirigente los servicios que requieren para la producción del maíz. Cada grupo de familias de pequeños productores (menos de 1 hectárea, entre 1 a 5 hectáreas, más de 5 hectáreas) busca la manera de ahorrar costos en el maíz mediante la obtención de apoyos de la organización. Para lo cual, cada productor asociado se relaciona con los dirigentes de base y de la federación. Por ejemplo, los pequeños productores pueden relacionarse con el dirigente de la Federación sin la necesidad de relacionarse previamente con el dirigente de base. Tal como señala un productor que posee entre 1 a 5 hectáreas: *“El presidente de la federación negoció y dio sin ningún garante, entonces confió en mí y dijo: “Cuántos paquetes necesitas, tanto.”*

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre 2008.

La decisión de firmar el convenio de compra – venta de maíz entre la empresa PRONACA y la Federación Tierra Fértil fue el resultado de la gestión del dirigente de la Federación. El dirigente de la federación elaboró el proyecto y lo presentó a los productores y dirigentes de base.

Según afirma el productor que posee entre 1 a 5 hectáreas: *“O sea con la misma asociación, con el presidente de la Federación hicieron ese contrato para venderlo a PRONACA”*.

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,

diciembre de 2008.

La baja cohesión interna de los productores en las organizaciones de base contrasta con la capacidad que tiene el dirigente de la federación para conectarse con agentes externos. Al respecto, Arriagada⁶⁵ señala: “El capital social supone organizaciones que operan sobre la base de la cooperación, principios democráticos, equidad en el reparto de beneficios, reglamentos y compromiso interno”. La interdependencia entre los pequeños productores en la organización de base es distorsionada porque las propuestas no son elaboradas con la participación de los productores.

Tomando en cuenta que las familias contratan mano de obra para las labores agrícolas del maíz y además utilizan mano de obra familiar, las familias de pequeños productores dan importancia al capital humano. Aunque en los recintos apenas existen escuelas, la mayoría de las familias envían a sus hijos a la ciudad de Ventanas, donde existen otras opciones en colegios y escuelas, es decir que valorizan la calidad de la educación de los hijos. Por ejemplo, existen hijos que poseen el nivel universitario y estudian en Quevedo, encontramos a un joven universitario que trabaja en los cyber cafés de la ciudad de Ventanas pero regresa ocasionalmente al recinto para ayudar a su madre en la siembra de maíz. A continuación las opiniones de los productores acerca de la participación de sus hijos en las labores agrícolas:

Depende pues, depende del nivel de estudios que ya después lleguen ellos a lograr. Por ejemplo mi hijo mayor tiene 19 y ya no quiso seguir estudiando a pesar de que sí se graduó. Él está trabajando en la bananera pero también hace desmontes. Pero el menor de 15 está estudiando, aunque a ratos libres nos ayuda, pero la mayoría no porque pasa haciendo deberes.

Entrevista realizada en

⁶⁵ ARRIAGADA, Irma. “Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza”, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.

el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

*Yo tengo una niña nomás. Claro, me acompaña. Ella estudia, ella va a la
universidad.*

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

*“La gente se está yendo a otros países. Créase que está difícil la
situación. Cuando yo tenía 10 o 12 años era diferente, en cambio si no se
mejora, el tiempo va a ser más triste. Mandar a un hijo a la universidad
es caro, el gobierno dice que es gratis pero solo la matrícula, en el resto
de cosas se gasta. Si en el colegio se gasta.”*

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

El capital social interno de las familias de pequeños productores demuestra ser débil y frágil, las relaciones entre las familias de pequeños productores no se basan en acciones de ayuda mutua desde intereses similares, por el contrario, al ser cada familia responsable por el manejo de sus recursos productivos para la producción y venta de maíz realizan gestiones por separado, en la organización. Las relaciones de apoyo solidario para la producción y comercialización del maíz se concretizan en las relaciones familiares, aunque presionados por la necesidad de movilizar recursos y pagar los créditos. Los productores se relacionan en las asociaciones para obtener algún beneficio traducido en descuentos en los paquetes tecnológicos, contratos, etc. los cuales dependen de las acciones de los dirigentes (dirigente de base y dirigente de la federación).

3.2 Capital social externo

El análisis del trabajo de las redes tiene determinadas connotaciones de acuerdo al uso del concepto de capital social. Entre los motivos por los cuales surgen las redes, se encuentran: “Los canales entre los actores, gobiernos e instituciones están obstaculizados o interrumpidos, o donde dichos canales no sirven para la solución de conflictos o el acceso a un bien en condiciones favorables. Los actores y grupos de actores creen que el funcionamiento en red favorece a sus objetivos y benefician su fortalecimiento. Cuando se cortan los vínculos con el Estado, sus instituciones y actores locales, éstos buscan aliados externos para que ejerzan presión sobre los gobiernos e instituciones desde el exterior.”⁶⁶

El capital social puente, denominado como capital social de lazos débiles⁶⁷ o verticales, puede jugar un papel de modo positivo o negativo en las relaciones con otras redes y/o individuos heterogéneos para alcanzar recursos y cumplir determinados objetivos, en este último predomina una práctica patrón – cliente caritativa y asistencialista de los sectores pobres como carenciados. (Durston: 2002).

La Federación Tierra Fértil así como las organizaciones de base poseen una red de puentes de influencia micro y macro, en torno a la producción del maíz. La red de puentes micro está compuesta por agroindustrias y casas comerciales. La red macro se constituyó en estos últimos cinco años, abarca el proyecto PROLOCAL (actual PRODER⁶⁸), Ministerio de Agricultura, Ministerio de Vivienda y el Consejo de Desarrollo del Pueblo Montubio de la Costa CODEPMOC. A diferencia de los dirigentes, los pequeños productores asociados desconocen en qué consisten las relaciones desarrolladas con las redes externas. Citamos las respuestas de productores sobre qué contactos poseen las organizaciones de base con partidos políticos, ONG, iglesia u otras organizaciones:

*“Tenemos al CODEPMOC, MIES, con Proder (antiguo PROLOCAL)
ahorita no estamos vinculados así en proyectos. Ahora estamos*

⁶⁶ MOLINA, José Luis “El análisis de redes sociales una introducción” Barcelona, Ediciones Bellaterra, 2001.

⁶⁷ “La fuerza de los lazos retoma la idea de que los lazos fuertes tienden a consolidar la cohesión, mientras que los lazos débiles permiten el acceso a recursos que son más escasos”, Pág. # 28. DURSTON, Jhon y MIRANDA, Francisca, “Capital social y políticas públicas en Chile” CEPAL, Investigaciones recientes, 2001.

⁶⁸ Programa de Desarrollo Rural y Territorial, perteneciente al Ministerio de Inclusión Económica y Social.

atareados, entonces tenemos que ir de a poco. Estuvimos casi dos años un poquito en vaivén por lo que el clima, las lluvias muy intensas perjudicó y la semilla salió mala. Este año estamos recuperándonos, no es que estamos bien bien, pero estamos recuperándonos. Nos salieron unas casas del MIDUVI fueron veinte y cinco y ahorita tenemos un grupo de cuarenta carpetas para armarlas nuevamente de personas que necesitan. La primera vez que hicimos, la gente decía “eso ha de ser mentira” y prácticamente son carpetas que hay que armar con contratos de compra – venta porque usted sabe que aquí nadie tiene escritura, nadie es dueño de tierra o viven en un pedazo de tierra que les donan, les regalan o que reciben de una herencia y para legalizar eso, les cuesta. Hay gente que le teme a la elaboración de los papeles.”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

“Con PROLOCAL había la facilidad de chanchos, no se realizó por motivo de cuando ya se vino el invierno. A Fe y Esperanza (organización de base) le dieron pozos.”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Con los ministros y el gobierno.”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

“Los partidos políticos en tiempos de campaña le ofrecen a usted lo que nunca van a hacer, ya terminan la campaña y no le visitan más. A nivel de federación, sí se ha buscado con el gobierno actual bastante.”

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

Según Lechner⁶⁹ (1999: 10 - 11) el desarrollo del capital social puente se convierte en una oportunidad para generar cambios sociales cuando existe un denso intercambio de información, creación de confianza y acciones colectivas de reciprocidad. En Ventanas, la creación de redes de puentes de las organizaciones de base y de la federación Tierra Fértil se logra mediante la capacidad individual de los dirigentes para gestionar el acceso a los recursos materiales. En este proceso, los productores delegan a los dirigentes la coordinación de acciones con otros grupos y el acceso a la información de otros grupos. Los dirigentes no realizan procesos de negociación y consulta interna, se limitan a comunicar a los productores los beneficios obtenidos con las redes de puentes.

Los dirigentes de las asociaciones de base perciben que obtienen mayores beneficios para la asociación si gestionan recursos con el dirigente máximo de la Federación Tierra Fértil, quien coordina con Ministerios y firma los grandes contratos con agroindustrias. El poder se refiere a la habilidad de una persona a influenciar a otras, es ejercido a través de potenciales recompensas o potenciales sanciones. Algunas fuentes de poder pueden estar asociadas o los recursos controlados por la persona que está ejercitando el poder. (CEPAL: 2003) Los productores son tomados en cuenta por el dirigente de base para la distribución de beneficios sólo si acuden a las reuniones. Los productores concuerdan que estar afiliados a Tierra Fértil les proporciona vínculos con el gobierno, especialmente por el prestigio que posee el dirigente de la Federación con el gobierno. Opinan lo siguiente:

“Si. Bastante vínculo con este último gobierno”

⁶⁹ Citado por ARRIAGADA, Irma y MIRANDA, Francisca. “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos” CEPAL, 2003.

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Con el MIES hemos tenido un proyecto, pero nos demoró como tres años. Pero gracias a dios nos salió primero en Prolocal. En enero del 2008 con el gobierno de correa nos hicieron un desembolso.”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

Sí, Tierra Fértil tiene contactos. Créame que la vida del agricultor es triste, era más triste hace diez años, como se dice “cada uno jalaba agua por su molino”, hacían esos paros, porque siempre se hacía paro pero era para que suba el maíz. En cambio ahora porque ha habido estas organizaciones Tierra Fértil mismo ha venido a parar un poquito ya le digo, si inclusive nos toman en cuenta con un representante que de veras sea agricultor para fijar el precio.

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Si, como le digo”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

En Ventanas, el cultivo del maíz está orientado al mercado con un uso intensivo de la mano de obra, insumos y tierra. La FEPROCTIFE actúa como relacionadora “hacia fuera” para obtener descuentos por volumen en la compra de semillas, insumos e implementos en el secado del maíz. Pese a la influencia del dirigente de la FEPROCTIFE en la red de puentes,

los acuerdos entre la federación con agroindustrias y casas comerciales no contemplan mecanismos de garantías a los productores por pérdidas en las cosechas.

Las investigaciones de Durston (2001:47) sobre el bajo capital social campesino develan problemas del clientelismo y la forma en que éste afecta la acumulación del capital social. El clientelismo paternalista promueve la dependencia en el plano del capital social individual: el líder es más bien un 'dirigente' que funciona como un nexo personal entre, por un lado, los individuos que forman parte de su red al interior de la comunidad y, por el otro, las autoridades, a través de su monopolio de contactos clientelista con ésta. El clientelismo paternalista se ajusta al caso del capital social externo de los productores afiliados a la Federación Tierra Fértil de Ventanas, en donde la participación de los pequeños productores asociados es procedimental y pasiva porque los dirigentes guían las acciones de los miembros para la obtención de recursos. A continuación las respuestas de productores sobre cuáles son los beneficios que les proporciona los contactos para la asociación:

“Principalmente el apoyo de la urea, el gas, agroquímicos, así como le digo todo ha sido por medio de Tierra Fértil. Tuvimos una reunión con el presidente de la federación y ahí nació la idea, bueno hagamos de esta manera.”

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Como ya le dije, sí tenemos beneficios”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

“A veces nos llevan así a reuniones con la ministra. Así cuando viene así a Quevedo vamos a apoyarles, el beneficio es propio parte y parte. Con PROLOCAL por ejemplo nos dieron los implementos, pongamos fueron

mil y los setecientos puso la contraparte, y la parte de mano de obra con la labor de los socios. Hemos tenido esa urea a 10 dólares, paquetes de crédito (paquetes tecnológicos), pero no nos satisface. Los que no son organizados no tienen cómo. Para inaugurar los centros de acopio el presidente de la república estuvo en La Yolanda, así como en ésta (El Descanso) desgranando maíz. Se hizo un convenio con Austrogas también para que disminuya que no se use el gas doméstico para la secada porque así se hacía, ese convenio fue por medio de la petición de Tierra Fértil al presidente. En temporada de cosecha utilizamos la bombona”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

El Estado no ha impulsado acciones favorables y sostenidas de tipo estructural en torno a los conflictos del sector maicero, tampoco ha incidido en romper las relaciones instrumentales entre productores, con chulqueros, agroindustrias y dirigentes, al estilo de cacicazgos para la producción y venta del maíz. Este tipo de relaciones se basan en el conflicto y la competencia, dominan en un entorno desfavorable con débiles acciones institucionales hacia los productores y un capital social interno distorsionado entre los grupos de productores. Según Dirven (2003:409) señala que: “En muchos casos, el vínculo patrón-cliente permea las relaciones comunitarias/locales y los líderes tipo cacique son valorados por sus capacidades para movilizar y gestionar recursos humanos y materiales y de acceso a prebendas”. Tan solo la única iniciativa estatal que acerca a los productores y las agroindustrias, como único canal de representatividad de ambos actores, con el Ministro de agricultura es el Consejo Consultivo del maíz. El presidente de FENAMAIZ⁷⁰, quien ocupa el cargo desde la creación de esa entidad, es el representante de los productores en el Consejo Consultivo, los productores destacan los conflictos de intereses entre los dirigentes de los gremios. Un productor que posee 4 hectáreas en arriendo y es asociado a la

⁷⁰ Federación Nacional de Maiceros

federación Tierra Fértil expone sus sentimientos sobre la representatividad de los productores:

“No solo PRONACA se reúne con el ministro sino con las otras agroindustrias, ahí discuten y se reúnen para eso. A veces el ministro que apoya a la agricultura y hay a veces que lo tiran a pique. Hay creo que amarres. Si sale de Quevedo está Andrade y Cesar Herrera (de FENAMAIZ) ellos no son maiceros pero siempre han hecho las veces que como son maiceros. Por ejemplo Andrade tiene una hacienda y él arrienda, y dice: “este maizal es mío” y no es así, es de los arrendatarios. Nunca ha habido una confianza para los agricultores, por eso estamos como estamos. Esas dos personas que iban discutiendo ese precio y a veces los agricultores ni sabíamos. Ahora ya se manda uno o dos de las organizaciones que estamos y por eso es que el precio está un poquito más. Pero este año que viene está medio duro, los insumos están carísimos”.

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

Los productores han probado que las duras estrategias que han adoptado para la producción de maíz no les han cambiado las condiciones de sus familias. La experiencia de agricultura por contrato con la empresa PRONACA se llevó a cabo en un contexto de exclusión de los productores en la gestión del desarrollo. El alcalde de Ventanas ha permanecido en el cargo por más de 10 años, el fracaso de la gestión es evidente porque no se han diversificado las oportunidades de empleo rural, los servicios básicos, el riego, son deficientes y las relaciones con los productores se construyen a través de mecanismos instrumentales; este tipo de relaciones erosiona la capacidad de las familias de productores para empoderarse efectivamente de las decisiones sobre sus necesidades, por el contrario, refuerza el poder del dirigente intermediario entre las instituciones y los productores. El desinterés del

gobierno local para generar procesos participativos de desarrollo conlleva a que, por ejemplo, las familias de pequeños productores “se las arreglan” para desarrollar estrategias en la movilización de recursos alrededor de la producción de maíz. A continuación los productores señalan por qué en el cantón Ventanas no existen buenos servicios y atención a los recintos:

“Aquí (este recinto) pertenece al cantón Mocache. Se viene ya del gobierno que no da la ayuda, se debe por el motivo de dejación. La ayuda en comunicaciones, mejorar la luz, vías porque así uno las solicite no las dan”.

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Parece que es la mala. Mire, en el municipio qué atienden, dos días a la semana y muchas veces un día. Entonces cuando van a pedir las personas, se cansan en ir, van y van y los proyectos no llegan. Prácticamente cuando están en tiempo de política ahí sí explotan dando ayudas para poderse reelegir pero mientras está el pueblo pide, pide, pide y nada: que no hay apoyo.”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

“Todo es así mismo.”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Malos administradores del cantón, es que como así dicen pongamos así el gobierno da dinero para un carretero mismo, como le consta a usted, el carretero de Ventanas hasta acá el año antepasado dijeron que van a pavimentar, lo que hicieron es votar un poco de tierra; y eso con el viento se terminó. Ya está todo igual, puro polvo, nada más. Tenemos el carretero malo y por eso a veces los tráileres y las mulas no pueden venir para acá, uno verá pongamos se puede vender aquí no más en este comité el maíz. De todas maneras a veces toca llevar a Ventanas en camiones, en camionetas, algo como así. Fuera lo mejor el riego, usted sabe que aquí al menos en estas zonas la tierra es seca y se necesita de buen riego, se podría sembrar unas matitas de cacao pero no se tiene.”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

La experiencia de agricultura por contrato realizada entre la Federación Tierra Fértil con la empresa PRONACA contó con el apoyo del proyecto PROLOCAL. El objetivo del proyecto PROLOCAL es trabajar con productores asociados para fortalecer a la organización como un vínculo de demandas. Frente a lo cual, como hemos comprobado, la sola presencia de organizaciones no es sinónimo de capital social. Arriagada (2006: 31) explica que uno de los problemas que atraviesan los proyectos focalizados es la carencia de competencias en las organizaciones, tanto para armar proyectos como para negociar con otros líderes. El proyecto PROLOCAL no impulsó acciones para la acumulación del capital social en las organizaciones de base de Tierra Fértil. Los técnicos de PROLOCAL capacitaron a los dirigentes de las asociaciones en la elaboración de proyectos sin preocuparse por las relaciones instrumentales clientelistas y tampoco por la transmisión de esos conocimientos en las generaciones jóvenes de productores. Según Martínez (2003:7) la educación ha cobrado importancia en los estudios de desarrollo rural, de la misma forma Dirven (2001:17) y Arriagada (2006: 31) afirman que junto con el capital cultural los grupos pueden mejorar el acceso a otros capitales. En el territorio de Ventanas, el acceso al

capital cultural es bajo: el 26% de la población en edad escolar tiene acceso a la educación secundaria y el 5% educación superior. ¿De qué forma los productores de Ventanas pueden entender el comportamiento de los mercados y acceder a otros recursos sin un sistema permanente y diversificado de capacitación?

El proyecto PROLOCAL no incluyó al gobierno local en la experiencia de agricultura por contrato en maíz. Este hecho demuestra que el proyecto no apuntó a una visión de capital social como un factor más del desarrollo de otros activos, refleja ser un proyecto puntual alejado de las políticas públicas. Al no incluir al gobierno local en su propuesta, los productores continúan alejados de las decisiones sobre el territorio. Esta desconexión es la consecuencia de las relaciones instrumentales forjadas con las instituciones. Tal como expresan los productores acerca de cuáles son las instituciones que deberían impulsar el desarrollo local del cantón:

“Así como PROLOCAL”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Puede ser las Juntas Parroquiales pero la Parroquia no le han dado todavía la apertura, sé que desde ahora sí le van a dar la apertura a que ellos también busquen las obras y el desarrollo de los pueblos. Antes no, la parroquia tenía que buscar a la prefectura, tenía que ir a buscar al municipio y muchas veces ni ellos le abrían las puertas. En la Prefectura hay que estar yendo, yendo lo mismo, no no. Para mí el mecanismo necesario sería: hay varias comunidades, muchas organizaciones, todos organizados, siquiera unos cuatrocientos dirigentes pertenecientes a todo el cantón Ventanas, el mecanismo sería que cualquiera que esté de alcalde en el municipio o siendo de las juntas parroquiales deben dar la apertura con diversos sectores de los dirigentes viendo las necesidades, priorizando las obras según el presupuesto que les da el Estado. Me

parece a mí que sería lógico que haya un consenso con la gente pero por decir algo, un día se atiende en una parte y otro día a otra parte con una oficinita ampliada, así.”

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

“Se puede impulsar haciendo un comité pedir, pero que le hagan una obra ya por ejemplo con un grupo así organizado en el recinto por medio de la organización. Aquí nosotros que hemos pedido siempre no, usted sabe, se va y pide al Consejo Provincial y no lo ayudan; le quedan en hacer pero nunca le hacen. Los mismos municipios le quedan en hacer pero nunca le hacen. No benefician a los recintos.”

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Mmm no sé... no tengo conocimientos qué institución debe ser.”

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre 2008.

La intervención del proyecto PROLOCAL con pequeños productores organizados de la Federación Tierra Fértil priorizó una estrategia de corto plazo ligada con la generación de ingresos agrícolas por una demanda transitoria de la agroindustria, en un contexto institucional desfavorable para el proceso productivo del maíz. El proyecto concibe al desarrollo como agrario. La intervención del proyecto PROLOCAL en Ventanas contiene

los enfoques tradicionales de desarrollo rural: sectorialista, proyectista y productivista, criticados por sus escasos resultados para superar la pobreza rural. Este tipo de intervenciones invisibiliza las crisis que ha atravesado el medio rural en los últimos cuarenta años. Desde la perspectiva de PROLOCAL, las asociaciones son pequeñas empresas campesinas vinculadas entre sí por la necesidad de ofertar servicios agropecuarios de transferencia tecnológica en la producción y comercialización del maíz. ¿Por qué PROLOCAL concibe a la Federación Tierra Fértil como una empresa si es una Federación y no un Consorcio? Los resultados del estudio en el caso de las familias de pequeños productores de Ventanas demuestra que en la agricultura trabajan el 93%, servicios 4,19%, comercio 0,76%, empleada doméstica 0,76%, otro 0,76% y el 0,38% en ganadería. Esto no significa que la agricultura sea una opción de desarrollo. Según la evaluación que realiza Martínez (2003: 5), a los programas de desarrollo rural implementados en el país, señala que, aunque en la Costa hay una baja diversificación de las actividades productivas, la concentración de mano de obra en pequeñas parcelas no significa sostenibilidad sobre la base de la actividad agropecuaria, debido a que “la pobreza induce a un uso prematuro de sus recursos humanos en tanto fuerza de trabajo con bajos niveles de productividad”⁷¹. La asistencia técnica de tipo agropecuario ha demostrado ser insostenible para productores con pocos recursos. A continuación extraemos las respuestas de los pequeños productores frente a la pregunta ¿Qué hace falta para que mejore la vida de las familias?:

“Nosotros lo que queremos es ese pedacito de vía que es Aguas Frías la muralla Santa Sofía, son como dos kilómetros. Lo difícil que se les hace... (silencio) y nunca nos han hecho ni nos hará nunca.”

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

⁷¹ Martínez, Luciano. “Los nuevos modelos de intervención sobre la sociedad rural: de la sostenibilidad al capital social” publicado en Víctor Bretón y Francisco García (eds), Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina. Ecuador en Crisis. Pág. # 5

*“Capacitación para aprender algo... (silencio) más allá de los productos,
nos hace falta bastante porque no se sabe quien venga al final.
PRONACA nos da es netamente para sembrar maíz, nada más.
PROLOCAL casi también para sembrar maíz o cacao.”*

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

*“Muchas cosas hacen falta para buscar el desarrollo. Primero caminos
vecinales buenos. Que el propio agricultor tenga su propia agroindustria,
su propia secadora para poder ellos comercializar a otros y esa ganancia
que se va a llevar el intermediario le quede a la misma comunidad. Todo
eso. En eso hay que pensar porque nosotros somos productores. En eso
hay que pensar porque usted que el agricultor es donde se sostienen las
grandes ciudades.”*

Entrevista realizada en
el recinto Lechugalito, Dir03.05.08,
diciembre de 2008.

*“Falta de empleo. Debería ser educar a la gente bien, buenas escuelas y
buenos colegios, el gobierno debe ayudar en muchas cosas. Ayudar en
alcantarillado, no sé...(silencio). Ha dado el gobierno cacao, ¿Qué hace
que nos dé cacao pero si no tenemos riego?”.*

Entrevista realizada en
el recinto El Descanso, ES04.04.08,
diciembre de 2008.

Si el PROLOCAL tuvo intenciones de construir capital social en Ventanas, es importante analizar en qué medida el modo de intervención del proyecto apuntó a intentar cambiar las relaciones instrumentales, tipo cacicazgos, prevalecientes. La investigación de Durston (2007: 28 - 54) analiza la intervención en capital social realizada en un corto periodo en la localidad de Chiquimula. El autor da cuenta de que el tipo de acciones ejecutadas por el agente externo mediante el rescate histórico de relaciones de reciprocidad activaron cambios en el comportamiento de los actores con las instituciones locales. La relación establecida entre los técnicos con los actores de la comunidad se fomentó desde un semiclientelismo, logrado con la generación de vínculos interpersonales. En el caso de la intervención del proyecto PROLOCAL, los técnicos no vivían en los recintos junto a los productores, trabajaban cuatro días a la semana y se retiraban a sus respectivos hogares. De ahí que la relación entre los técnicos y los productores fue puntual y sin mayores acercamientos, no refleja una ayuda mutua sólida. A través del dirigente de la Federación Tierra Fértil quien fue el interlocutor directo para el manejo de los subproyectos en maíz. El método de PROLOCAL subproyectos refleja la utilización de canales clientelistas y con pocas posibilidades para incentivar relaciones recíprocas entre productores.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES

La investigación se propone responder si la agricultura por contrato, tal como está implementada en el cantón Ventanas, contribuye al desarrollo local. En base a los análisis de los resultados y los objetivos específicos de la investigación, a continuación vamos a exponer las conclusiones acerca de la incidencia de la modalidad de agricultura por contrato en el cantón Ventanas con pequeños productores. Al ser un tema reciente y poco estudiado en el país, por cuanto no ha habido investigaciones sobre el funcionamiento de la agricultura por contrato con la pequeña agricultura familiar y cuál es su relación con el desarrollo local. En este sentido, vamos a referirnos a las conclusiones sobre los cambios socioeconómicos, las implicaciones laborales de la agricultura por contrato y el nivel de capital social de los productores, a partir de la agricultura por contrato.

4.1 Enfoque de la agricultura por contrato

La producción de maíz duro en Ventanas está dirigida al mercado de los fabricantes de balanceado, por ese motivo, el proyecto PROLOCAL señala la necesidad de enlazar a la agroindustria con los productores, a cambio de elevar la productividad de los cultivos; parte del supuesto que simplemente se trata de un acuerdo para la comercialización del producto, por lo que, aparentemente, ofrece ventajas a los productores. Sin embargo, la investigación demuestra que en Ventanas se aplica una agricultura por contrato basada en la relación de comercialización y de trabajo (Steffen y Echanove: 2001). Por ello, la propuesta de elevación de la productividad de los cultivos con un mercado seguro se convierte en un gancho fácil y riesgoso para los productores ligados con el maíz.

4.2 Incidencia de la agricultura por contrato en los cambios socioeconómicos al interior de los pequeños productores asociados

Las condiciones problemáticas en que se insertan los pequeños productores con la agroindustria son de tipo estructural. La situación de los hogares de los productores asociados de Ventanas depende de la capacidad de movilización y utilización de recursos para el cultivo del maíz, especialmente dependen de la aplicación de mecanismos de obtención de tierras, pese a que Ventanas es el único cantón que siembra y cosecha maíz a bajos precios y posee el mayor número de UPAS de maíz (20%) de la provincia de Los Ríos. El cantón Ventanas tempranamente, desde mediados de los sesenta, incursionó en el proceso de transferencia tecnológica para el maíz. Actualmente, el principal efecto de cultivar maíz duro es la pérdida de la diversidad productiva. En primer lugar, nos hemos preocupado por detectar los cambios socioeconómicos de las familias de pequeños productores, en donde se aprecia que los productores están obligados a producir y vender un mayor volumen de maíz para pagar la mano de obra, la tierra, los insumos y el transporte. El riesgo es mayor para los productores que poseen pocas tierras y exclusivamente siembran maíz. Se trata de familias de productores que contratan mano de obra temporal dos veces al año, buscan por su cuenta el financiamiento para el proceso productivo, compiten por adquirir tierras por diversas vías, obtener insumos con alto rendimiento y vender a compradores que les paguen mejor. Las familias de productores tienen graves restricciones para analizar adecuadamente los riesgos para adquirir los créditos monetarios y no monetarios, desconocen exactamente cómo calcular la tasa de interés y de qué manera incide en la economía del hogar. Cabe señalar que la modalidad de crédito no monetario es singularmente más riesgosa para el productor porque es un crédito dirigido a la adquisición de paquetes tecnológicos y aparte de ese crédito debe solicitar financiamiento al chulco para el proceso productivo, es decir que dependen de la efectividad de los paquetes tecnológicos. En el caso de los productores que adquieren crédito monetario tampoco están seguros si el crédito que les cobran es anual o mensual y qué implicaciones les representa para la economía de sus familias, salvo los productores con mayores recursos que adquieren en el Banco Nacional de Fomento. Las asociaciones de productores no cumplen el papel de capacitar a sus asociados en el tema del crédito.

En segundo lugar, el carácter diferenciador en la producción de maíz entre las familias es la utilización de insumos. Los productores con recursos son quienes invierten en paquetes completos de semillas mejoradas y agroquímicos, que se diferencia con el nivel de producción de la mayor parte de productores, quienes utilizan la semilla común y sólo adquieren una parte de las semillas y agroquímicos, o mezclan ambos tipos de semillas (común y la mejorada). La actividad económica principal de las familias de productores en Ventanas es el cultivo del maíz, existe también los trabajos fuera de la parcela relacionados con la agricultura; la necesidad de las familias es contar con un mayor volumen de quintales para la venta. Precisamente en Ventanas los diferentes tipos de productores obtienen los insumos de las casas comerciales, agroindustria y casas agrícolas, la lógica es aplicar las semillas y experimentarlas hasta que se presenten problemas en su rendimiento. En efecto, debido a la presión que ejercen los productores sobre las tierras los resultados demuestran el desplazamiento de otros cultivos.

4.3 La relación de PRONACA y PROLOCAL en la consolidación de la agricultura por contrato

Otra de las manifestaciones del relacionamiento entre la empresa PRONACA y los productores asociados a Tierra Fértil, mediante el apoyo del proyecto PROLOCAL, es el desarrollo de relaciones laborales precarias. Como hemos comprobado, los productores asociados de Ventanas se enfrentan con un incipiente desarrollo de mercados de semillas, servicios, baja representatividad, conflictos de poder entre dirigentes, escasa circulación de información segura, fuentes de financiamiento adecuado y accesible, y, por otro lado, los productores cuentan con diversas estrategias productivas individuales y a nivel familiar. En este marco específico, los productores deben cumplir con las disposiciones del contrato para entregar el maíz de acuerdo con los parámetros de calidad y cantidad. La relación de los productores con la empresa constituye una adaptación a los requerimientos del producto a partir de la utilización del paquete tecnológico de la empresa, la empresa PRONACA no determina ninguna medida de compensación por pérdidas en las cosechas o daños a la salud

de los productores; es decir, para la empresa existe una separación entre el producto y el proceso productivo, lo que ocasiona una desvinculación laboral con los productores.

Tal como explica Lewontin (1998:82): “La producción, antes, durante y después de la salida del producto se encuentra vinculada con las demandas del capital industrial donde el control sobre el proceso de trabajo en la producción no tiene más el productor”. La influencia del proyecto PROLOCAL sobre las relaciones laborales precarias entre la empresa con los productores es nula. El proyecto incentivó la utilización del paquete tecnológico sobre la base de descuentos y servicios para el proceso de pos cosecha lo que evidencia el interés del proyecto por elevar la dependencia al cultivo del maíz en los productores hacia un novedoso comprador como es la agroindustria. Además, en el precio por el quintal no se encuentran incluidos los costos sociales, ambientales y productivos que incurren los productores y, por otro lado, en el costo de los insumos sí está incluida la inversión de la empresa por la innovación tecnológica realizada. Las decisiones sobre el tipo de asesoría técnica así como los cambios en la introducción de nuevos insumos son derechos exclusivos de la empresa.

4.4 Nivel de capital social de los pequeños productores asociados

El nivel de capital social de las familias de pequeños productores se sustenta en relaciones verticales y clientelistas, lo que ocasiona un debilitamiento de las asociaciones y una frágil inserción de las familias de productores en el desarrollo local. En efecto, alrededor del cultivo de maíz y sobre la base de relaciones sociales clientelares los vínculos individuales – familiares de los productores tienen por un propósito en cada fase del proceso productivo. En el ámbito interno familiar existe el aporte de los miembros en la producción y cosecha. Los procesos de postcosecha y comercialización están a cargo de los responsables de las parcelas, es decir los representantes de las familias. En todos los hogares, los hijos, independientemente de su capital humano y a partir de los 10 años, aportan con su mano de obra en las labores agrícolas. En aquellos hogares donde los hijos son mayores de edad, tienen la responsabilidad de administrar las parcelas asignadas. La ayuda mutua entre las familias de productores es menos frecuente en las familias que poseen mayores recursos.

En cuanto a la participación de las familias en las asociaciones, las familias afiliadas encuentran en la asociación un medio para alcanzar algún beneficio para la producción y comercialización del maíz, las familias se comparten los insumos obtenidos de la asociación, a consecuencia de la gestión realizada por el jefe de familia. Esto sucede aún en familias con recursos y las que poseen pocos recursos. Evidentemente, la participación de los jefes de familia o representantes del hogar en la asociación es una inversión que se traduce en relaciones clientelares con el dirigente de base y el dirigente de la federación. Si una familia tiene un nexo con el dirigente de la federación entonces acumula mayor prestigio frente a otras familias que están relacionadas con el dirigente de base. Sobre la base de relaciones clientelistas las familias requieren asegurar algún beneficio de la asociación, en paquetes tecnológicos, semillas mejoradas, contratos con agroindustrias, etc. para organizar sus recursos que serán destinados al cultivo del maíz. En las asociaciones la toma de decisiones se realiza sin la construcción de entendimientos comunes expresados en valores, normas de convivencia, etc. que permitan la generación de la confianza entre los asociados.

En el ámbito externo los productores adolecen de una falta de representatividad en el Consejo Consultivo del maíz. La característica de los dirigentes es permanecer en los cargos por largos periodos, la principal desventaja para los productores es la concentración del conocimiento para articularse con actores externos. En las asociaciones los productores no se involucran en las discusiones internas con los dirigentes, tan solo los dirigentes les presentan los resultados en proyectos. Las familias de productores desconocen cómo incidir en los espacios de los actores externos. En este sentido, el espacio de los productores está delimitado por los dirigentes ya que las relaciones clientelares de los productores con organizaciones externas, para obtener beneficios puntuales, se inicia con la gestión previa del dirigente. De esta manera, la fragilidad de las organizaciones se evidencia cuando los dirigentes salen del cargo, por lo que las relaciones externas de las organizaciones se desmoronan.

Si nos fijamos en el planteamiento del proyecto PROLOCAL cuando se refiere a las organizaciones como pequeñas empresas campesinas de provisión de servicios

agropecuarios, desde esa mirada la función de las asociaciones es ser funcionales a la producción de maíz. Sin embargo, al interior de las organizaciones las familias de productores actúan de manera individual con el dirigente sobre la base de relaciones instrumentales al estilo cacicazgos. Las asociaciones están debilitadas y atadas a las decisiones de los dirigentes de base y de la federación quienes priorizan la vinculación externa antes que preocuparse por los objetivos de las familias asociadas. En este sentido, la Federación Tierra Fértil es una instancia de gestión hacia fuera mediante la cual el dirigente es el nexo con las agroindustrias, casas comerciales y casas agrícolas en la dotación de los insumos para las asociaciones. Los dirigentes han demostrado ser ineficaces para incidir en los contratos obtenidos con las agroindustrias, no han llegado a modificar los postulados de los contratos en cuanto a pérdidas por uso de las semillas, resolución de conflictos o acercamientos con el gobierno local para una adecuada atención en salud, fuentes de financiamiento, educación, vialidad, etc.

En esas condiciones hay desasosiego entre los productores para pensar en el desarrollo de Ventanas, sienten la falta de servicios, altos costos de la educación, salud y alternativas de empleo no agrícolas. Los productores conviven con relaciones clientelistas y verticales autoritarias con el gobierno local y partidos políticos y no tienen esperanzas para que se generen otras formas de relacionamiento. Los argumentos planteados en este capítulo confirman las hipótesis de la investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- AFABA.** (2007) Asociación de fabricantes de alimentos balanceados. “*Los alimentos balanceados, todo un engranaje agroindustrial.*” Revista mayo Pág.6
- AFABA.** Asociación de fabricantes de alimentos balanceados. Revista octubre 2006. “*Acuerdo regula la absorción de cosecha*”.
- Altieri, Miguel** (1998). “*Ecological impacts of industrial agriculture and the possibilities for truly sustainable farming*”. Estados Unidos. Revista Monthly labor review, Vol. 50, Julio – Agosto. Paginas 60 – 71
- Arriagada, Irma** (2006). “Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza”. Santiago de Chile, CEPAL.
- Arriagada, Irma** (2003).” Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”. Santiago de Chile, CEPAL
- Banco Central** (2007). “*Boletín de estadísticas*”.
<http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=AR>
- Bourdieu, Pierre** (1980). Madrid “*El capital social. Apuntes Provisionales*”. Revista *Letra Internacional* # 70 (Primavera 2001)
- Campana, Florencia.** (2006). “*Explotación campesina y formas de agricultura de contrato: La producción del maíz: Loja, Los Ríos y Guayas*” Documento sin editar
- Chehab, Carol.** Ecuador (2007). “*Breve caracterización de la producción de maíz. Estructura productiva.*” Reporte para el Observatorio de Comercio Exterior. Documento no publicado.
- Chehab, Carol.** Ecuador (2007). “*Identificación de elementos estratégicos por cadenas productivas para negociación CAN – Unión Europea: caso maíz, soya, balanceados, avicultura y porcicultura*”. Consultoría del Observatorio de Comercio Exterior entre junio a septiembre 2007, informe final. Documento no publicado.

- Chiriboga**, Manuel (2004). Quito “*Mercados, Mercadeo y Economías Campesinas*”, Ecuador Debate, No 61.
- Coleman**, James (1988) “*Social capital in the creation of human capital*”. American Journal of Sociologist (special supplement): 95 – 120
- Coleman**, James (1990). “*Social Capital, Foundations of Social Theory*”, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman**, James S. (2000). “*Social Capital in the Creation of Human Capital: Social Capital, a Multifaceted Perspective*”, World Bank, Washington DC.
- Da Silva**, Carlos Arturo (2005). “*The growing Role of Contract farming in Agri-food systems development: drivers, theory and practice*”.
- Dirven**, Martine. (2003). Santiago de Chile “*Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*”. “*Entre el ideario y la realidad: capital social y desarrollo agrícola, algunos apuntes para la reflexión*” CEPAL.
- Dadani**, Claudia. (2004). “*Políticas sociales y economía social: debates fundamentales*”. Capitulo 4, “*Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el capital social de los pobres*”. Colección de lecturas sobre economía social. UNGS-Fundación
- Durston**, John. (2003). Santiago de Chile “*Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*”. *Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe*”. CEPAL
- Durston**, Jhon (2002). Santiago de Chile. “*El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diadas, equipos, puentes y escaleras*”. CEPAL
- Durston**, John y Miranda Francisca. (2001). Santiago de Chile. “*Capital social y políticas públicas en Chile*.” CEPAL. Investigaciones recientes, Volumen I
- Durston**, John. (2007). “*Territorios Divididos y Resurgencia de Capital Social: dos Casos de Segregación Étnica Rural*”.
- Echanove**, Flavia y Steffen, Cristina. (2001) México “*Relaciones contractuales en la producción de hortalizas y granos en México*”.

FAO (2006). Roma Evaluación Formativa. “*Modelos asociativos: modulo de evaluación formativa*”.

FAO. Eaton, Charles y Schepard, Andrew. (2001). Roma. “*Agricultura por contrato. Alianzas para el crecimiento*”.

Fideicomiso Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo (2006) “Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal, Loja” Quito, Febrero.

Forni, Pablo. (2004) “*¿Qué es el capital social y cómo analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza?*” Michigan State University, Research Report N° 5.

Guerrero, Rafael. (2002) “*Hacia un nuevo modelo de organización campesina en la micro región occidental de Los Ríos*”. PROLOCAL, documento sin publicación.

Gutman, Graciela. (2005) “*Agricultura de contrato de Pequeños Productores Agropecuarios con agroindustrias y/o Agrocomercios en Argentina, Experiencias, lecciones, lineamientos de políticas*”. RIMISP

Flora, Jan y Butler Cornelia. (2003) CEPAL. “*Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Desarrollo comunitario en las zonas rurales de los Andes.*”

Fideicomiso Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo. (2006). Quito “*Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal, Loja*”.

Guerrero, Fernando. 2006 “*Hacia un nuevo modelo de organización campesina en la micro región occidental de Los Ríos*” PROLOCAL, documento no editado.

Intercooperation. (2007) Quito “*Informe Nacional ECUADOR Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. PPR-EP*”

Kay, Cristóbal. (2007). “La cuestión agraria y los límites del neoliberalismo en América Latina” Quito Revista Iconos 28. Entrevista realizada por Víctor Bretón.

Larrea, Fernando. (1998). Brasil “*Políticas agrarias y económicas campesinas en el Ecuador*”.

Lewontin, R.C (1998) “*Farmer as Proletarian. The maturing of capitalist agriculture: farmer as proletarian*”.

Martínez, Luciano. (1997). FLACSO, Quito “*Organizaciones de segundo grado, capital social y desarrollo sostenible: una introducción al debate*”.

Martínez, Luciano (2001). FLACSO, Quito. “El desarrollo sostenible en el medio rural”. Tomado de *La descentralización en el medio rural: algo más que participación ciudadana?*

Martínez, Luciano. (2003). Barcelona. “Los nuevos modelos de intervención sobre la sociedad rural: de la sostenibilidad al capital social” publicado en Víctor Bretón y Francisco García (eds), Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina. Ecuador en Crisis.

Martínez, Luciano. (2006). Buenos Aires. “Las organizaciones de segundo grado como nuevas formas de organización de la población rural”. *En publicación: La construcción de la democracia en el campo latinoamericano.* de Grammont, Hubert C. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Martínez, Luciano. (2007) FLACSO, Quito “Puede la pobreza rural ser abordada a partir de lo local?” Revista Íconos.

Molina, (2001) José Luis “El análisis de redes sociales una introducción” Barcelona, Ediciones Bellaterra.

Moreano, Mirella. (2001). “Trayectoria del Programa de maíz y el papel de los pequeños productores” Tesis para optar por el título de Máster en relaciones internacionales, Universidad Andina Simón Bolívar.

Nan, Lin, Cook Karen y S. Burt Ronald (2001) New Jersey “Building a network theory of social capital” (Editors), Social capital, Theory and Research.

Pippa, Norris (2005) “La función del capital social puente (bridging) y del capital social y del capital social de lazos fuertes (bonding) dentro de las comunidades on-line”. Publicado en Philip Howard y Steve Jones (eds) Sociedad on-line Internet en contexto, UOC, 2005.

Pérez, Edelmira. (2006) Buenos Aires “Una nueva ruralidad en América Latina: hacia una visión de lo rural”. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

PROLOCAL. (2006) “La Semilla de maíz cayó en tierra fértil” Documento no publicado.

PRONACA. (2006) “Nuevas tendencias en el financiamiento de las cadenas de valor, experiencia PRONACA” Quito, ponencia.

Putnam, Robert (1993) *“Making democracy work”*. Princeton University Press, New Jersey.

Putnam, Robert (2000) *“Bowling alone: The collapse and Revival of American Community”* New York: Simon & Shuster.

Putnam, Robert (2002) *“The Dynamics of social capital”*. Oxford, United Kingdom. Oxford University Press.

Redacción, Negocios. (2007). *“La urea se lleva el 37% del mercado de los fertilizantes”*. *El Comercio*, marzo 2007. Sección Negocios

Revista América Economía. Edición 58, Octubre 2008.

Romo, Germán y Kalinowski Antonio. (2007). *Primeras jornadas de innovación tecnológica en el Ecuador. “Creando el futuro de la industria alimenticia en el Ecuador”*. SENPLADES.

Revista Líderes. (2007). *“El intermediario resta la utilidad de los Buenos precios de los cereales”*

Schejtman, Alexander. (1998). Santiago de Chile *“Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales”* CEPAL/FAO/GTZ.

SICA, Proyecto difusión del Censo Agropecuario. (2003) *“Maíz duro amarillo”* documento digital, www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IICA/productos/maiz_mag.pdf

Tercer Censo Nacional Agropecuario. (2000). Proyecto SICA/INEC. Pág. # 117. *“Resultados nacionales y provinciales.”*

The Center for food Safety (2005) Washington D.C *“Monsanto vs. U.S. Farmers”*. Report by the Center for Food Safety.

Tsakoumagkos, Pedro. (2008) Buenos Aires *“Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro, una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales”* publicado por el Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios, revista N° 26.

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada a familias de pequeños productores asociados y afiliados a la Federación Tierra Fértil.

Anexo 2. Preguntas de la entrevista realizada a pequeños productores entre 1 a 5 hectáreas

Codificación de entrevistas:

Informantes productores organizados

Nombre	Numero de has	Día, mes y año	Código	Recinto
Facundo José	entre 1 a 5 has	Viernes 05 dic 2008	FJ01.05.08	San Gabriel Aguas Frías
Vito Waga	entre 1 a 5 has	Viernes 05 dic 2008	VG02.05.08	La Yolanda
Dirigente	entre 1 a 5 has	Viernes 05 dic 2008	Dir03.05.08	Lechugalito
Eric Salas	más de 5 has	Jueves 04 dic 2008	ES04.04.08	El Descanso

Informantes
proyecto
PROLOCA
L

Nombre	Cargo	Código	Fecha	Lugar
Vinicio Cubije	Director	VC.Nov. 08	Noviembre 08	Oficinas en Quito

Guía de entrevista para productor Entre 1 a 5 has

Entrevistado: **Edad:**
Asociación: “Comité Luz y Vida”.
Propiedades: Entre 1 a 5 hectáreas, 4 has que toma en arriendo, todas con maíz.
Perfil de la familia: Utiliza semilla certificada, tiene un contrato individual con Pronaca, contrata jornales para la siembra 9, cosecha 5 y desgranada 6.
Temas a tratarse: Agricultura por contrato, nivel de capital social y desarrollo local.
Tiempo previsto de la entrevista: 60 min.
Fecha: Viernes 05 de diciembre 2008

Entrevistado: **Edad:**
Propiedades: Entre 1 a 5 hectáreas, 2,82 has que fueron adquiridas por herencia
Asociación: “Comité San Gabriel de Aguas Frías”.
Perfil de la familia: Combina semilla certificada y reciclada. Contrata 5 jornales para siembra, 5 cosecha y 5 desgranada. Vende su maíz a Pronaca. Pronaca le concedió crédito para 2 paquetes
Temas a tratarse: Agricultura por contrato, nivel de capital social y desarrollo local.
Tiempo previsto de la entrevista: 60 min
Fecha: Viernes 05 de diciembre 2008

Entrevistado: Dirigente **Edad:**
Propiedades: Entre 1 a 5 hectáreas, 2,82 has que fueron adquiridas por herencia
Asociación: “Comité Lechugalito”
Perfil de la familia: Esposa tiene 0,7056 has tomadas en arriendo, la suegra tiene 3,88 has propias, el hijo y el jefe de familia poseen en arriendo 0,7056 de hectárea cada uno.
Temas a tratarse: Agricultura por contrato, nivel de capital social y desarrollo local.
Tiempo previsto de la entrevista: 60 min
Fecha de la entrevista: Viernes 05 de diciembre 2008

a) Agricultura por contrato, funcionamiento y efectos

1. Pronaca trajo a Ventanas la semilla 5005 en el año 2003, ¿De qué manera surgió la propuesta de vender maíz a Pronaca?
2. En tiempo de siembra es necesario buscar tierras de arriendo ¿De qué manera realiza el acuerdo de arrendamiento?
3. Pronaca necesita una determinada cantidad de quintales en cada cosecha, ¿cuáles son los compromisos que usted adquiere en el contrato para entregar una determinada cantidad de quintales a la empresa?
4. ¿Considera usted que el precio que le paga Pronaca es justo?
5. ¿En qué consistió la ayuda de Prolocal?
6. ¿Cuáles son las ventajas de firmar un contrato con Pronaca?
7. ¿Cómo se renueva el contrato con Pronaca?
8. ¿Cuáles son los rubros más caros para la producción de maíz (semilla, fertilizantes, urea, mano de obra)?
9. ¿Cuál ha sido la participación de Tierra Fértil en la venta de maíz?
10. Mediante el crédito de Pronaca los productores acceden a semilla certificada, insumos y líquidos. ¿Cuales son las garantías que le pide la empresa Pronaca para obtener el crédito?
11. ¿Cree que los insumos que vende Pronaca son más caros que en el mercado?
12. ¿Se han presentado dificultades en la utilización de la semilla Dekalb 5005?

13. ¿Conoce usted si los agroquímicos tienen efectos dañinos para la fertilidad del suelo y la salud de su familia?

b) Niveles de capital social

Individual

1. ¿Participa usted en alguna organización?
2. ¿En cuáles organizaciones participa?
3. ¿Cree que es importante participar?
4. ¿Qué le motivó a afiliarse a la asociación Fe y Luz?

Familiar

1. ¿Su familia participa en organizaciones? ¿en cuales organizaciones?
2. ¿Cree que sus hijos están interesados en seguir la actividad agrícola?
3. ¿En qué medida es indispensable una ayuda de la familia en la producción, comercialización y venta del maíz?

Intergruppal

1. ¿Qué actividades cooperativas existen en su recinto?
2. ¿En qué consistió la capacitación de Prolocal a la asociación Fe y Luz?
3. Entre el año 2005 a 2006 se receiptó el maíz en la planta de ENAC, ¿De qué manera se realizó la comercialización entre los miembros la organización?
4. ¿Cuáles son los conflictos que se han presentado para comercializar el maíz en forma asociada?
5. ¿Los dirigentes rinden cuentas al grupo? ¿Cómo se desarrolla este proceso?
6. ¿Cómo se designa el volumen máximo de quintales que cada productor puede vender a la asociación?

Intragruppal

1. ¿Qué instituciones trabajan en su parroquia?
2. ¿Hay contactos con otras organizaciones, partidos políticos, ONG, iglesia?
3. ¿Cuáles han sido los beneficios para la asociación?
4. Pertenecer a Tierra Fértil ¿les ha facilitado mejores vínculos con el gobierno?

c) Desarrollo Local

1. ¿A qué se debe que no exista buen servicios de riego, luz, acceso a salud, carreteras y educación en el cantón Ventanas?
2. ¿Cuáles son las instituciones que deberían impulsar el desarrollo local del cantón (consejo provincial, municipio, gobierno, otros)?

3. ¿De qué forma Pronaca y otras agroindustrias han impulsado obras con el municipio?
4. ¿Qué hace falta que mejore la vida de las familias de los productores?

Anexo 3. Preguntas de la entrevista aplicada a productores con más de 5 hectáreas

Entrevistado: **Edad:**
Asociación: “Comité El Descanso”
Propiedades: todas son propias: 5,64 has (ninguna maíz), 5 has (potrero), 0,7056 has (potrero) y 4,23 has (maíz).
Perfil de la familia: Utiliza semilla certificada. Contrata 8 jornales para siembra, 12 para cosecha y 7 desgranada. Cada uno vende por separado a Pronaca en la ciudad. Adquieren crédito individual y asociativo con Pronaca.
Temas a tratarse: Agricultura por contrato, nivel de capital social y desarrollo local.
Tiempo previsto de la entrevista: 60 min

Fecha de la entrevista: Jueves 04 de diciembre de 2008.

a) Agricultura por contrato, funcionamiento y efectos

1. Para sembrar el maíz, ¿Cuáles son las dificultades para obtener una buena semilla?
2. ¿En qué se diferencia vender maíz a una casa comercial que vender a una agroindustria?
3. ¿Cuáles son las dificultades que ha tenido con Pronaca? ¿De qué manera resuelven los conflictos?
4. ¿Cuáles son los rubros más caros para la producción de maíz (semilla, fertilizantes, urea, mano de obra)?
5. Cómo negocia el contrato, ¿antes de que se hagan las siembras?
6. ¿Existen premios o castigos por la calidad del maíz?
7. El precio del maíz depende del grado de humedad e impureza, ¿Cómo se aplica la tabla de precios en la asociación y con Pronaca?
8. ¿Existen premios o castigos por la calidad del maíz?
9. Prolocal llegó a Ventanas en el año 2004, ¿Cuál fue el apoyo que recibió de Prolocal?
10. ¿Cuáles son las ventajas de estar asociado a El Descanso?
11. ¿Considera que el precio que le paga Pronaca es justo?
12. Conoce usted si los agroquímicos tienen efectos dañinos para la fertilidad del suelo y la salud de su familia?

b) Niveles de capital social

Individual

1. ¿Participa usted en alguna organización?
2. ¿En cuáles organizaciones participa?
3. ¿Cree que es importante participar?
4. 4 ¿Cuáles fueron las motivaciones para afiliarse al “Comité El descanso”?
5. ¿Cuánto tiempo le dedica a la organización?

Familiar

1. ¿Su familia participa en organizaciones? ¿en cuales organizaciones?
2. ¿Cree que sus hijos están interesados en seguir la actividad agrícola?
3. ¿Obtiene ayuda de la familia para la producción, comercialización y venta del maíz a fin de reducir sus costos?
4. ¿En qué situaciones acude a la ayuda de su familia?

Intergrupual

1. ¿Qué actividades cooperativas existen en su recinto?
2. ¿Cómo toman las decisiones en la organización?
3. Entre el año 2005 a 2006 se receiptó el maíz en la planta de ENAC, ¿De qué manera se realizó la comercialización entre los miembros la organización?
4. ¿Cuáles son los conflictos que se han presentado para comercializar el maíz en forma asociada?
5. ¿Los dirigentes rinden cuentas al grupo? ¿Cómo se desarrolla este proceso?
6. Cómo se designa el volumen máximo de quintales que cada productor puede vender a la asociación?

Intragrupual

1. ¿Qué instituciones trabajan en su parroquia?
2. ¿Hay contactos con otras organizaciones, partidos políticos, ONG, iglesia?
3. ¿Cuáles han sido los beneficios para la asociación?
4. Pertenecer a Tierra Fértil ¿les ha facilitado mejores vínculos con el gobierno?
5. ¿Su asociación ha firmado convenios con casas comerciales para obtener algún descuento?

c) Desarrollo Local

1. ¿A qué se debe que no exista buen servicios de riego, luz, acceso a salud, carreteras y educación en el cantón Ventanas?

2. **¿Cuáles son las instituciones que deberían impulsar el desarrollo local del cantón (consejo provincial, municipio, gobierno, otros)?**
3. **¿En qué forma su asociación ha propuesto obras al municipio?**
4. **¿Qué hace falta que mejore la vida de las familias de los productores?**

Anexo 4. Informe de supervisión técnica entre PRONACA y Tierra Fértil

Anexo 5. Fotografías de la producción de maíz y el cantón Ventanas

1.2 Uso y tenencia del suelo

1. Este hogar dispone de tierra ?

1. Si

2. No

N	Extension de la parcela 1. Hectáreas 2. Metros 3. Cuadras 4. Solar 5. Otros (especifique)		Tenencia 1. Propia 2. Dada en arriendo 3. Entregada al partir 4. Dada en usufructo 5. Tomada en arriendo 6. Tomada al partir 7. Tomada en usufructo	Quién es el dueño de la parcela? (Anote el código de la persona) No miembro del hogar = 60	¿Tiene título de propiedad de la parcela? 1. Si 2. No	¿Esta parcela tiene riego? 1. Si 2. No	¿Cómo consiguió esta parcela? 1. Compra (año) 2. Herencia 3. Adjudicación 4. Usufructo 5. Otras formas (especificar)	¿Qué cultivos principales tiene sembrado en esta parcela y cuánta superficie ?				
	Superficie	Código						Cultivos	Cod	Superficie	Cod	
1								1				
								2				
								3				
								4				
2								1				
								2				
								3				
								4				
3								1				
								2				
								3				
								4				
4								1				
								2				
								3				
								4				
5								1				
								2				
								3				
								4				

"Estudio de la agricultura por contrato, como parte de los encadenamientos en la producción de granos; inserción de pequeños productores y el desarrollo local"



INFORME DE SUPERVISION TECNICA

0003230

AREA DE COMERCIALIZACION - QUEVEDO

PRODUCTOR: Federación Provincial Tierra Fértil
 NOMBRE DE LA FINCA: _____
 CULTIVO: Maíz FECHA VISITA: 06/02/07
 ZONA / VIA: Ventanas - Pechiche

OBJETO DE LA VISITA

	Fechas	Has.	Semilla
SIEMBRA	<u>02/01/07</u>	<u>400</u>	<u>BK-5005</u>
	<u>06/01/07</u>	<u>400</u>	<u>H-551</u>
	<u>12/01/07</u>	<u>400</u>	<u>H-551</u>
DIAS DEL CULTIVO	<u>25-31-36</u>		
ESTADO DEL CULTIVO	Buenas <u>1200</u> Has.	Regulares <input type="checkbox"/> Has.	Malas <input type="checkbox"/> Has.
VOLUMEN A CONTRATAR	<u>5,000 TH.</u> Q.Q.		
FECHAS DE ENTREGAS	<u>Mayo</u>	<u>Junio</u>	<u>Julio</u>
1ra. Quincena	<u>500</u>	<u>1,500</u>	<u>500</u>
2da. Quincena	<u>500</u>	<u>1,500</u>	<u>500</u>

RECOMENDACIONES TECNICAS

	DOSIS / HA.	FECHA / APLIC.
HERBICIDAS		
1.-		
2.-		
3.-		
INSECTICIDAS		
1.- <u>Krysol</u>	<u>250 cc/ha</u>	<u>06/02/07</u>
2.-	<u>Aplicado como</u>	
3.-	<u>cebo</u>	
FERTILIZANTES		
1.-		
2.-		
3.-		

OBSERVACIONES: Contrato para la venta de maíz con Pronaca.

Próxima Visita: 19/02/07

[Signature]
 SUPERVISOR

[Signature]
 AGRICULTOR

DISTRIBUCION	
1 BLANCA:	Agricultor
2 COPIA 1:	Técnico
3 COPIA 2:	Oficina

ENCUESTA A HOGARES AFILIADOS A LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ORGANIZACIONES COMUNITARIAS TIERRA FÉRTIL

Nº de Encuesta _____

I. Información general

Nombre del informante:

1.1 Información socio - demográfica

a) Para los miembros que viven permanentemente en el hogar

N	Quienes viven actualmente en su hogar? escriba los nombres	PARA TODAS LAS PERSONAS			12 años y mas	6 años y más
		Identifique el parentesco con el jefe del hogar: 1 Jefe 2 Conyuge 3 Hijo 4 Yerno 5 Padre 6 Nieto 7 Otros parientes 8 Otros no parientes	Sexo 1 Fem 2 Masc	Edades (si es menor de 1 año, = 0)	Estado civil 1 Soltero 2 Casado 3 Divorciado 4 Unión Libre 5 Otros	Nivel de educacion de la familia 0 ninguno 1 pre primaria 2 primaria 3 secundaria 4 tecnica 5 superior Nivel
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						

1.3 Utilización de la mano de obra de los miembros del hogar de 10 años y más

Nombre del miembro de la familia	codigo de los miembros de la familia	¿Realizó usted alguna actividad productiva durante los 12 últimos meses? 1. Si 2. No		¿Cual es su trabajo principal? 1. Agricultura 2. Ganadería 3. Artesanía 4. Comercio 5. Servicios 6. Empleada Domestica 7. Otros	¿Cuántos trabajos tiene? (Especificar el número de trabajos)	En su trabajo principal es: 1. Asalariado permanente 2. Asalariado temporal 3. Cuenta propia 4. Familiar sin remuneración 5. Familiar con remuneración 6. Patrono	Ingreso solo asalariados. ¿Cuánto percibió de ingreso del último mes	Si no trabajó, Usted es: 1. Rentista 2. Estudiante 3. QQ. DD 4. Incapacitado 5. Pensionado o Jubilado 6. Otro, cual?
		Cod	Meses					

1.4 Producción agrícola (de los últimos 12 meses)

Cultivos principales	¿Utilizó químicos? 1. Si 2. No	¿cual fue la semilla que utilizó? 1. Dekalb 5005 2. Iniap 556 3. Otra (especifique)	¿Cuánto sembró?		¿cuanto cosechó?		¿Cuánto destinó para el autoconsumo?		¿ Cuánto vendió?		Precio de venta por unidad de medida	
			cantidad	Unidad	Cantidad	Unidad	Cantidad	Unidad	cantidad	unidad	Cantidad	Unidad

1.5 Fuerza de trabajo

¿Durante los últimos 12 meses, contrató mano de obra temporal para las labores agrícolas? 1. Si No

¿Durante los últimos 12 meses, contrató mano de obra permanente para labores agrícolas? 1. Si .No

	temporales	permanentes
Hombres		
mujeres		
total		

1.4 Comercialización del Maiz

¿Quiénes venden? Codigo de la persona	¿A quién vende ? 1. Consumidor 2. Comerciante del lugar 3. Comerciante de fuera 4. Organización de productores 5. PRONACA 6. FINAGRO 7. Otros	En donde vende ? 1. Prèdio 2. Feria rural 3. Agroindustria 4. Ciudad 5. Otros

1.5 Crédito

Algun miembro de la familia recibió préstamo en dinero o en especie durante el año 2007 ?

1. Si 2. No

De qué institucion recibe el crédito ? 1. BNF 2. Banco Privado 3. PRONACA 4. PROLOCAL 5. FINAGRO 6. Familiares	Cuánto dinero le prestaron ? (Si es en especie valorarlo en dolares)	¿Cuánto tiempo les dieron para pagar?		¿Qué tasa de interes les cobraron y por qué tiempo?	
		Número	Plazo	tasa %	Tiempo

Macro distribuidor de la empresa Pronaca – Quevedo



Planta de procesamiento. Pronaca - Quevedo



Semilla Dekalb 5005



Ciudad de Ventanas



Ciudad de Ventanas



Cultivos de maíz



Compradores de maíz



Centro de acopio Empresa Nacional de Comercialización ENAC

