

**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:

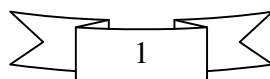
PhD. Luciano Martínez

Lectores:

PhD. William Waters

Msc. Michael Laforge

Quito, septiembre de 2009



Dedicatoria

Esta tesis la dedico a mis padres Julio y Martha, mi hermano Alejandro y mi abuelita Luz por su respaldo generoso, el cual me impulsó con valentía a lo largo de este proceso.

Agradecimientos

En el transcurso de la elaboración de la tesis recibí el apoyo de muchas personas con aportes profesionales y personales. Quisiera agradecer de manera especial a mi tutor Luciano Martínez por guiar mi trabajo investigativo y ser un referente académico en el país. Al Programa de Políticas Públicas de FLACSO sede Ecuador, a INTERCOOPERATION por la facilitación de documentos, a la valiosa colaboración de Carol Chehab del Observatorio de Comercio Exterior (OCE), a María Cristina Marchán así como a Jennifer Marcillo. Agradezco a los productores maiceros pertenecientes a las asociaciones de Tierra Fértil, dirigentes e instituciones del cantón Ventanas por abrirme las puertas de sus hogares y ayudarme con el trabajo de campo. A mi familia por su motivación y apoyo constante.

La Autora

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

INTRODUCCIÓN

Agricultura por contrato: orígenes y su presencia en América Latina

En la actualidad el gran auge de la industria alimenticia es el resultado del agresivo fomento a la modernización de la agricultura y el impulso del sector agroalimentario, mediante el proceso de globalización económica a través de la generación de parámetros de fomento a la competitividad en los productos y el respaldo de diversos mecanismos de relacionamiento entre actores de la cadena agroalimentaria. La utilización de mecanismos de relacionamiento por parte de los actores de una cadena agroalimentaria es una tendencia creciente del desarrollo capitalista, destinada a la creación de capacidades empresariales en el ámbito rural para enfrentar los cambios del mercado.

La investigación aborda a una parte de la cadena agroalimentaria, la agricultura por contrato en la fase de producción. La forma más básica de relacionamiento entre productores y empresas de procesamiento es la modalidad de agricultura por contrato, la cual continúa en plena vigencia y expansión. Esta propuesta de articulación entre productores y agroindustria no es nueva para muchos países y es evidente su proliferación, la agricultura por contrato fue un ingrediente de la industria de alimentos y fibras durante las dos últimas décadas en Europa Occidental, Norteamérica, Centro América y Japón. (Echánove y Steffen; 2001: 44)

La agricultura por contrato se presenta con distinta intensidad en América Latina a partir de la década de 1980 especialmente en productos no tradicionales, su difusión es alentada por la aplicación de reformas estructurales y medidas de liberalización de mercados. Los casos de agricultura por contrato en América Latina donde han participado pequeños productores han sido en el Perú en espárragos, Colombia en palma africana, México en granos y hortalizas, Argentina lo inició con la soya y también se aplica para la producción de frutas.

Algunas de las manifestaciones de esta integración en el contexto local alrededor de la etapa de producción son: el dinamismo de negocios articulados con la agroindustria y

pequeños productores, la reducción de estrategias productivas no agrícolas por parte de los pequeños productores, los elevados niveles de productividad del cultivo, los riesgos para la salud de los trabajadores y el ambiente relacionados con la utilización de agroquímicos.

La literatura existente indica que la agricultura por contrato en granos fue escasa y poco frecuente a nivel mundial. En toda la región Latinoamericana, a inicios de los años cincuenta, con el apoyo del estado y la cooperación internacional se crearon los INTAs¹ con el propósito de elevar de los niveles de productividad y modernizar las agriculturas tradicionales mediante la investigación y transferencia tecnológica, propias de la revolución verde, que finalmente elevaron los niveles de exportación agrícola demandados.

La práctica de la agricultura por contrato es novedosa en el Ecuador, en un reciente estudio² que relaciona a los pequeños productores y su articulación con empresas privadas se han identificado acuerdos formales, escritos y firmados en la leche, maíz, hierbas medicinales, papas y turismo. El estudio indica que ninguna de las empresas está dispuesta a aceptar cualquier tipo de estipulación de cláusulas legales por incumplimiento que conlleven sanciones.

Concepto de agricultura por contrato

La agricultura por contrato para nuestra investigación se caracteriza como los acuerdos formales escritos que se establecen entre pequeños productores organizados y la agroindustria, con el respaldo de un tercero, en los cuales la agroindustria ejerce algún control en los mecanismos de producción (transferencia tecnológica, capacitación en manejo productivo, crédito) y los productores por su parte, entregan la cosecha del producto, sus tierras y su trabajo, según lo establecido en el contrato. la agricultura por contrato en maíz en el Ecuador se conoce únicamente en el Cantón Ventanas en la

¹ Los Institutos Nacionales de Tecnología Agropecuaria en América Latina contaron con el apoyo brindado por la cooperación internacional, con los mismos patrones de infraestructura física y lineamientos parecidos en Estados Unidos. Mirella Moreano “Trayectoria del Programa del Maíz y el papel de los pequeños productores” Universidad Andina Simón Bolívar. 2001.

² Interooperation. “Informe Nacional Ecuador: Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas- PPR EP” Comité de Coordinación Nacional, Mayo 2007.

provincia de Los Ríos, Vinces en la provincia de Guayas y en el Pindal en la provincia de Loja, los tres con pequeños productores y con la empresa privada PRONACA³.

La presente investigación analiza el caso de la agricultura por contrato en el cantón Ventanas realizada mediante un convenio de compra – venta entre la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil y la empresa PRONACA para la producción y abastecimiento de maíz amarillo. Los pequeños productores se comprometían a utilizar el paquete tecnológico de la empresa, cumplir con parámetros sobre el producto y vender toda la cosecha a la empresa. El proyecto PROLOCAL⁴ apoyó técnica y económicamente a la Federación Tierra Fértil en la implementación de infraestructura y maquinaria para el acopio y secado del maíz en las asociaciones de productores y en la compra de los paquetes tecnológicos a la empresa.

Planteamiento del problema y preguntas de estudio

El presente estudio tiene la pretensión de responder a la pregunta ¿Contribuye la agricultura por contrato al desarrollo local, tal como está implementada en el cantón Ventanas?, ¿Cuál es el nivel de capital social de los pequeños productores asociados y pertenecientes a la Federación Tierra Fértil del mismo cantón?; partimos de que de alguna manera podría haber una correlación entre el nivel de capital social generado en los pequeños productores organizados, con su inserción en la modalidad agricultura por contrato, y algún desarrollo local.

Los argumentos que sostenemos para esta investigación alrededor de la agricultura por contrato y el capital social son:

³ Procesadora Nacional de Alimentos, inició sus operaciones en el país hace 50 años como compañía INDIA. Es la empresa líder a nivel nacional en la producción de alimento balanceado para el sector avícola y porcino.

⁴ Proyecto de Desarrollo Local Sostenible PROLOCAL, registro oficial R.O 287 creado en marzo 2001 en un acuerdo con el gobierno ecuatoriano, banco mundial y el gobierno japonés, con el fin de generar políticas de desarrollo rural, descentralización, generación de empleo y de mitigación de los niveles de pobreza.

El esquema contractual existente en Ventanas es desventajoso para los pequeños productores organizados debido a que las familias de productores no cuentan con apoyos institucionales para la producción y comercialización de maíz, sus recursos son heterogéneos entre sí, cada familia asume el riesgo por pérdidas en las cosechas y, además, los productores organizados poseen un distorsionado capital social interno y externo.

El nivel de capital social de los pequeños productores organizados articulados con la empresa PRONACA es distorsionado e inconsistente porque las redes de relaciones de los pequeños productores tan solo dependen de la limitada acción individual de las familias de productores y el prestigio de los dirigentes.

Dentro de la agricultura por contrato es condición ideal la existencia de capital social entre los productores y las agroindustrias; aunque son muy variadas las concepciones teóricas alrededor de capital social existe un consenso que lo define como la generación de redes de confianza y reciprocidad indispensables para alcanzar beneficios comunes. Dirven (2003:) señala la importancia de situar las especificaciones y dinámicas del territorio como un elemento que influye en la capacidad organizativa de productores y de enlace con otras instituciones. De esta manera, como afirma la autora: *“El capital social se expresa en una localidad como uno de varios factores que en conjunto propician mejores condiciones de desarrollo”*.

En el territorio de Ventanas la empresa PRONACA y el proyecto PROLOCAL incentivaron, a través de la agricultura por contrato, la utilización de una nueva semilla híbrida entre los pequeños productores organizados, apoyados en el discurso de ventajas comparativas que posee el territorio: la gran capacidad de adaptabilidad del suelo a 27 variedades de maíz amarillo, concentra el 20% de la superficie de maíz amarillo en la provincia de Los Ríos.

Es cuestionable el fomento del desarrollo del cantón Ventanas basado exclusivamente en la producción y abastecimiento de maíz a la agroindustria y con un enfoque productivista, sin haber considerado que PRONACA trabaja de acuerdo con la demanda y PROLOCAL es un proyecto puntual que finalizó su intervención a fines del 2006. Al no existir una presencia activa del gobierno local de Ventanas con la población en la provisión de servicios y planificación concertada del desarrollo, las condiciones de las relaciones entre pequeños productores con la agroindustria son más desventajosas para los pequeños productores. Cabe preguntarse si la asociatividad entre los pequeños productores responde a iniciativas propias de los pequeños productores o es una conveniencia de la agroindustria.

El análisis de esta investigación estudia la experiencia agricultura por contrato en Ventanas después de dos años de su implementación. La medición de la agricultura por contrato en el cantón Ventanas pretende conocer al detalle las implicaciones de la experiencia en función de los cambios socioeconómicos en las familias de los pequeños productores. En cuanto a la medición del capital social se analiza la calidad y el contenido de las redes sociales de los pequeños productores organizados, desde su articulación con la empresa PRONACA; en esta dimensión de redes se toman cuáles son los alcances de estas redes para el desarrollo local.

Justificación

La relevancia de este estudio se encuentra en que la práctica de la asociatividad es muy baja entre los productores maiceros, como revela el último censo agropecuario solo el 9% (8,54%) están agremiados. Si bien ha sido usual que la empresa Pronaca adquiera el maíz a los productores medianos individuales, en el cantón Ventanas fue la primera ocasión que lo hizo con la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil, la cual agrupa asociaciones de pequeños productores. De ahí que es indispensable analizar el nivel de capital social desde la articulación a la agroindustria en el abastecimiento de maíz.

Además el gran interés por analizar la relación de la agricultura por contrato y el desarrollo local, se encuentra en que existe una alta dependencia del cultivo: *“Los Ríos es la principal*

provincia productora de maíz con el 87% de superficie sembrada y el 83% de fincas, de los cuales Ventanas está conformado en su mayoría por pequeños productores (50%), es el segundo cantón con mayor superficie (20%) y el cantón con mayor número de fincas (19%)”⁵.

El objetivo general de la investigación es analizar la función que desempeña la agricultura por contrato para el desarrollo local del cantón Ventanas a partir de la estrategia asociativa de los pequeños productores afiliados a la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil, para lo cual, planteamos dos objetivos específicos:

1. Analizar los cambios socioeconómicos posteriores a la aplicación de la agricultura por contrato generados al interior de las familias de pequeños productores organizados y pertenecientes a la Federación Tierra Fértil del cantón Ventanas.
2. Analizar el nivel de capital social de los pequeños productores asociados y vinculados con la agricultura por contrato en el cantón Ventanas.

A cada uno de los objetivos específicos le corresponde una hipótesis como respuesta:

1. Los cambios socioeconómicos de la agricultura por contrato en Ventanas no han ocasionado beneficios a las familias de los pequeños productores asociados a la Federación Tierra Fértil puesto que la forma de articulación con la empresa PRONACA se apoya en relaciones laborales precarias con desfavorables marcos institucionales.
2. Los pequeños productores organizados y articulados a la empresa PRONACA poseen un bajo nivel de capital social lo que ocasiona una débil inserción en el desarrollo local.

⁵ CHEHAB Carol, “Breve caracterización de la producción de maíz”. Junio 2007, documento sin editar.

Metodología

Perspectiva metodológica

Conforme al objetivo de la investigación: “Analizar la función que desempeña la agricultura por contrato en la generación de aportes tendientes al desarrollo local del cantón Ventanas a partir de la estrategia asociativa de los pequeños productores afiliados a la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil entre los años 2004 y 2006”, la perspectiva metodológica de la investigación combina las estrategias cuantitativa y cualitativa.

Para estudiar los cambios socio económicos generados por la agricultura por contrato se aplican encuestas a las familias de los pequeños productores asociados, la aplicación de esta estrategia permite analizar en qué situación se encuentran las familias al haberse vinculado con la producción de maíz. Se asume que los cambios socioeconómicos explican diferentes aspectos además de los relacionados con la producción de maíz, variables como la situación sociodemográfica, tenencia y uso del suelo, contratación de mano de obra, actividades productivas, utilización de la mano de obra, entre otras.

La estrategia cualitativa corresponde a entrevistas estructurada realizadas a los tres tipos de familias identificadas en las encuestas, familias de menos de 1 hectárea, entre 1 a 5 hectáreas y más de 5 hectáreas, pertenecientes a diferentes organizaciones de la Federación Provincial de Organizaciones comunitarias Tierra Fértil. Las familias de productores fueron seleccionadas de acuerdo con los resultados arrojados por las encuestas.

La guía de entrevista contiene preguntas sobre la implementación de la propuesta de agricultura por contrato en el cantón Ventanas; las formas aplicadas por los productores para el cumplimiento de compromisos con la empresa PRONACA, la negociación de los pequeños productores en el contrato con la empresa así como el papel jugado por la

Federación Tierra Fértil y el proyecto PROLOCAL en la articulación con la industria, además preguntas sobre capital social y desarrollo local.

Para el análisis del nivel de capital social con énfasis en las redes se utilizan los resultados cuantitativos y cualitativos arrojados. El capital social interno estudia las siguientes variables: participación de mano de obra familiar en actividades productivas, contratación de mano de obra en las labores agrícolas, actividades cooperativas en la asociación, participación de las familias en la comercialización del maíz, participación de los pequeños productores en organizaciones, toma de decisiones en la organización, entre otras. El capital social externo estudia las variables instituciones que trabajan en Ventanas, gestión de proyectos con otras instituciones, renovación de los dirigentes en los cargos, entre otras.

Con relación al análisis de la vinculación con el desarrollo local se estudian las variables situación de los servicios en el cantón Ventanas, incidencia de las familias de pequeños productores en el Municipio de Ventanas, instituciones que deben impulsar el desarrollo local en el cantón Ventanas y propuestas para mejorar la vida de las familias de los productores.

Universo de estudio, unidad de análisis y muestra

El universo de estudio son las 263 familias de pequeños productores organizadas y afiliadas a la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil. La aplicación de encuestas se realiza a una muestra de 117 familias, con un error del 1% y un nivel de confiabilidad del 95%, a través del método aleatorio simple. Los criterios que permitieron seleccionar el método de la muestra son la accesibilidad a las fuentes de información de la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil y la disponibilidad de recursos para la movilización de cada una de las familias de los pequeños productores asociados.

La estrategia de análisis de los datos obtenidos de la investigación

El proceso de análisis cuantitativo se inicia cuando se ha concluido con la etapa de recolección de los datos de las encuestas. A través del programa SPSS para Windows se realiza el procesamiento de los datos para el análisis estadístico y con el programa Excel se construyen los cuadros (gráficos) de los cruces de las variables.

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO: AGRICULTURA POR CONTRATO Y CAPITAL SOCIAL

La agricultura por contrato en la fase de producción, ha sido estudiada desde varios enfoques. El modelo más común y predominante se refiere a *un acuerdo (arreglo) utilizado para la reducción de los costos de transacción* en la compra - venta del producto: en este enfoque está Da Silva (2005:14).

Desde el modelo institucional la agricultura por contrato determina el tipo de relaciones institucionales entre los productores y la agroindustria, el modo de cumplimiento de los acuerdos y las acciones dirigidas a mejorar la productividad de los cultivos. Según Vellema⁶: "... la agricultura por contrato capta a nivel institucional agricultores locales; sin embargo, la incorporación de agricultores por contrato no necesariamente significa que la empresa busque tener control sobre el proceso de producción". En este enfoque también está la FAO (2001: 44) y añade que la agricultura por contrato en el desarrollo se refleja en los acuerdos de eslabonamiento logrados con una diversidad de actores económicos tanto públicos como privados y la garantía del gobierno para asegurar que los contratos permanezcan en el largo plazo.

El modelo de difusión de innovaciones de la agricultura por contrato se sitúa con la expansión de la industria alimenticia y de firmas multinacionales en las cadenas agroalimentarias, la agricultura por contrato promueve un *mutuo beneficio* entre agricultores y empresas, una *mayor adaptación* de los productores a las cambiantes innovaciones tecnológicas devenidas del proceso de globalización agrícola, mediante la difusión de información de mercados, acceso a tecnologías a través de agroindustrias, entre otros. En este enfoque se encuentra IICA (2006: 70)

El modelo de proletarios escondidos de la agricultura por contrato da a conocer la desventajosa articulación entre agroindustria y productores sobre el manejo de recursos y obligaciones en un marco restrictivo de ofertas institucionales de apoyo. La agricultura por contrato se expresa cuando el productor provee su fuerza de trabajo y recursos en función

⁶ Cita de TSAKOUMAGKOS. Vellema, Sietze. "Making contract farming work? Society and technology in Philippine transnacional agribusiness" Wageningen University Thesis. Shaker Publishing. 2002

de comprar los insumos determinados por la empresa, cumplir con disposiciones de la supervisión técnica para el manejo del cultivo con estándares de calidad impuestos por la empresa, vender un volumen del producto a la empresa en un tiempo y precio. Los productores no realizan ninguna decisión sobre el proceso de trabajo, el uso de la tierra, el proceso de producción y en la venta a otros compradores. En este enfoque está Lewontin (1998: 73 - 83)

De los enfoques de agricultura por contrato presentados, para nuestra investigación hemos seleccionado al último enfoque “proletarios escondidos” sobre el cual vamos a profundizar en las implicaciones de esta modalidad para el desarrollo local, con la participación de pequeños productores de maíz organizados.

Para iniciar un proceso de articulación entre la agroindustria y los productores, la agroindustria evalúa precondiciones tales como: la disponibilidad de tierras, la disposición de los productores para adaptarse a los cambios de la tecnología, los apoyos institucionales que cuentan, la existencia de alguna organización de productores, entre otros⁷. Normalmente el enlace entre los productores con la agroindustria se desarrolla de manera vertical para la coordinación de actividades conjuntas. Si en el proceso de relacionamiento entre productores y agroindustria ha habido el soporte de actores institucionales como el Estado a través de un programa estatal u Organizaciones No Gubernamentales, la literatura califica a esta relación como un enlace *cuasi vertical*.

La agricultura por contrato con pequeños productores abastecedores de materia prima se respalda en la aplicación de nuevas tecnologías y la introducción de parámetros internacionales en las prácticas agrícolas, con exigencias de calidad y cantidad del producto. Por la especificidad de la pequeña agricultura campesina que dista de las

⁷ ¿Cuál es la disponibilidad de tierras aptas para el cultivo, mano de obra: es estacional, permanente y los precios que se pagan?, ¿Tienen los pequeños productores conocimientos y experiencia en el cultivo?, ¿Existe una organización campesina de por medio?, ¿Existe un respaldo legal en los contratos de parte del gobierno?, ¿Cuál es la capacidad de compra de insumos de los productores?, ¿Cuento con una administración con la capacidad necesaria para manejar un proyecto de agricultura por contrato que involucra a muchos productores?, ¿Hasta qué punto es apropiada la información técnica que se proporcionará a los productores bajo contrato? FAO, *Relacionamientos de las empresas asociativas rurales con otros actores de la cadena*. en Manual de formación: agro empresas y asociatividad. Pág., 42 documento digital, www.fao.org 2004.

características del tipo de actor integrado en una parte de la cadena agroalimentaria⁸ no es común la celebración de contratos escritos entre pequeños productores con empresas de procesamiento.

Chiriboga (2004: 222) destaca que el contexto actual posee mayores restricciones para los pequeños productores e impide un adecuado relacionamiento con la agroindustria. Según el autor, además de las desfavorables condiciones estructurales e institucionales a las que se enfrenta la pequeña agricultura familiar se suma la situación de los mercados dominados por pocos compradores, que actúan de manera coordinada, imponiendo sus condiciones a los productores, además prevalece la utilización del intermediario como el mecanismo más cercano de intercambio agrícola y no agrícola con el productor en la compra de insumos, adquisición de préstamos, etc. Las experiencias de agricultura por contrato mediante enlaces cuasi verticales se realizan con productores que necesitan asistencia especializada para insertarse en una parte de la cadena agroalimentaria. “El apoyo de un tercero generalmente se traduce en subsidios, capacitación técnica u otros servicios destinados a facilitar mejores condiciones en la provisión del producto⁹”.

Se ha comprobado que en América Latina los relacionamientos de los pequeños productores se realizan de manera individual o familiar, los productores buscan adaptarse sobre la base de sus propios recursos. (Gutman; 2005: 13) Al relacionar la agricultura por contrato con la pequeña agricultura, al parecer es un factor potencial de competitividad porque permite a los pequeños productores contar con asesoría técnica para entregar el producto con parámetros de calidad y cantidad, sin embargo, al estar en juego la condición de productor independiente, los riesgos son más altos y la decisión del pequeño productor de participar está en función de los ingresos que obtendrá, a cambio de disponer de tierra y su fuerza de trabajo, por lo que la agricultura familiar está sujeta a mayores riesgos¹⁰.

⁸“*Los pequeños productores poseen una baja preparación académica, minifundios con bajo acceso a servicios y de baja calidad, escasa circulación de información y baja incidencia en decisiones políticas que distan de las características del tipo de agente integrado en la cadena agroalimentaria, que cuenta con suficientes recursos para entender el comportamiento de los mercados, incorpora una creciente especialización en prácticas agrícolas acordes con las normas del mercado internacional y está respaldada por una política comercial de articulación con los mercados*”. *Ibíd.*

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ Schejtman, Alexander. “Agroindustria y Pequeña Agricultura: Experiencias y Opciones de Transformación” CEPAL, Santiago de Chile, 1998

Al no existir políticas macroeconómicas diferenciadas para los pequeños productores y sus familias, la agricultura por contrato “incentiva” el empleo agrícola en base a la especialización de una sola actividad productiva. Para el caso de Ventanas, por ejemplo, los pequeños productores encuentran en la agroindustria el comprador directo del maíz, la única fuente de ingresos constante y el medio de acceso a diferentes servicios. Gutman (2005: 11 - 15) advierte que la agricultura por contrato propende la expansión de áreas de monocultivo y presiona al máximo su rendimiento lo que ocasiona una débil autonomía tecnológica y productiva del pequeño productor agropecuario (PPA), afianzado por una institucionalidad privada que norma en la definición de contextos competitivos.

En el maíz donde la utilización de insumos es intensiva en el proceso de producción los productores experimentan dependencia a los cambiantes insumos promocionados para obtener una elevada productividad del cultivo, debido a que las agroindustrias poseen incidencia en los derechos de propiedad de los paquetes tecnológicos. Un ejemplo del efecto de la adquisición de insumos a la agroindustria, lo define Da Silva (2005: 9): “...las industrias agro alimentarias requieren de los productores la firma de contratos para impedir que usen otro tipo de semillas y químicos, las empresas tienen un mayor poder para inspeccionar las plantaciones y direccionar las semillas en el mercado”.

A través de las agroindustrias se lleva a cabo la transferencia tecnológica a los pequeños productores con la introducción de nuevos paquetes tecnológicos y métodos para el manejo productivo, tal como establece el contrato. Los vínculos internacionales que posee la agroindustria (corporaciones transnacionales en la provisión de semillas certificadas y fertilizantes, comportamiento de los precios del maíz, política comercial del producto) influyen en la adecuación de los productores para la entrega del producto en un tiempo determinado con parámetros de cantidad y calidad. Según el tipo de contrato y políticas de la empresa, los pequeños productores en su relacionamiento con la agroindustria pueden acceder a ciertos servicios (crédito, semilla certificada, asistencia técnica, subsidios en el precio, etc.) con algún soporte institucional externo. Los tipos de contratos para la producción de maíz, son dos:

...se diferencian los contratos en compra – venta o de comercialización, aquellos donde se acuerdan aspectos referentes al destino del producto, y los contratos de trabajo cuando inciden directamente en las decisiones de los productores independientes, ejerciendo cierta forma de regulación y control del proceso de la producción por parte del agente comprador. Con frecuencia las empresas utilizan simultáneamente todas estas formas contractuales (Steffen, 2001: 13)

Asumimos para el presente trabajo que los términos del acuerdo contractual entre la agroindustria y los productores son de ambos tipos, comercialización y de trabajo, al ejercer la agroindustria algún grado de control sobre la autonomía de los productores. Lewontin (1998: 73 - 83) explica que las evidencias de transformación de la agricultura no se encuentran en el modelo clásico industrial y deben ser entendidas por el desarrollo del sistema agroalimentario. 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 al productor. Por lo que, según Lewontin, el productor se convierte en proletarizado.

Una diferencia importante es la relación cuasi vertical con pequeños productores organizados, ahí se genera una red de relaciones micro desde las que se pueden activar otros recursos en el territorio y construir propuestas diferentes a las amenazas ligadas con la agricultura por contrato. La organización de los productores ha sido el foco de atención de las intervenciones externas agrarias pensadas para el desarrollo rural. Alrededor de las intervenciones implementadas en desarrollo rural, Martínez (1997: 2) indica que el tema de la organización campesina se difundió con fuerza en los años 90 sin cuestionar el modelo neoliberal. El autor explica que la concepción de las instituciones de apoyo se basó en la organización o construcción de capital social para la inserción en el mercado desde las propias organizaciones, "...dejando al mercado la tarea de asignar "eficientemente" el capital físico (productivo, financiero, etc.)"¹¹.

¹¹ MARTINEZ, Luciano. *Organizaciones de segundo grado, capital social y desarrollo sostenible: una introducción al debate*. Quito, FLACSO, 1997.

Es un error el pensar que si existe organizaciones campesinas está consolidado el capital social. Muchas veces las organizaciones surgen como contraparte local para implementar proyectos, pero se acaba el proyecto se acaba la organización también, indudablemente esto no es expresión de capital social (Martínez, 1997: 2).

Desde un marco de políticas económicas de ajuste, a lo largo de 30 años de intervenciones en el medio rural ecuatoriano¹² se implementaron políticas de asistencia técnica rural con la lamentable concepción agrícola y estática de desarrollo, caracterizadas por sus enfoques “sectorialistas, proyectistas y productivistas”¹³. (Martínez, 1997: 4)

Según las evaluaciones de impacto a los programas de desarrollo rural, demuestran una escasa efectividad pública y privada en la eliminación de la pobreza rural y no es más útil para cambiar las condiciones de la población rural¹⁴. Pese a ello, el interés del proyecto Prolocal¹⁵ no ha cambiado. El capital social de las organizaciones de pequeños productores de maíz es la llave de articulación con la agroindustria, quienes mediante el apoyo de Prolocal están relacionadas de manera cuasi vertical con la agroindustria. La propuesta de desarrollo del proyecto es fomentar el capital social de los pequeños productores de maíz organizados, con el impulso de la agricultura por contrato. El proyecto apuesta a la creación de capacidades empresariales de las organizaciones de productores.

El término capital social, para efectos del desarrollo local, según la literatura académica de capital social y desarrollo rural, se ubica en dos dimensiones de capital

¹² “No es casualidad que en el Ecuador, la Subsecretaría de Desarrollo Rural se encuentre ubicada en el Ministerio de Bienestar Social”. 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. Icaria, Barcelona, 2003. Pág. #4

¹³ “Los enfoques productivistas se centran en los resultados económicos sobre cualquier otra dimensión y no importa los medios a utilizar ni la efectividad de los mismos”. Tomado de Martínez Valle, Ibíd.

¹⁴ “Los esfuerzos realizados desde la década de los años 70 en el desarrollo rural eran demasiado débiles y dispersos...muy poco cambió la situación de los campesinos pobres y en general de la sociedad rural: no se hizo reforma agraria, no se creó empleo, no se mejoró el ingreso de las familias, tampoco se produjo una revolución tecnológica en los principales productos en manos de los campesinos”. MARTÍNEZ Valle, Luciano. ¿Puede la pobreza ser abordada a partir de lo local?, Iconos. Núm. 29, Quito. Septiembre, 2007.

¹⁵ “El Prolocal constituye la tercera generación de programas de desarrollo rural a pesar de que el análisis de efectividad de los anteriores programas ha sido cuestionado”. MARTÍNEZ Valle, Luciano. La descentralización en el medio rural: algo más que participación ciudadana? FLACSO, sede Ecuador, basado en una consultoría realizada por el autor para la FAO sobre Descentralización en el medio rural en Ecuador, mayo 2001. Pág. 147

social: la relacional y la procesual. La relacional es conducida por Coleman (1988), Bourdieu (1995) y Putnam (2000). Para estos autores las redes sociales son protagonistas en la construcción y mantenimiento del capital social. Según la conceptualización de Bourdieu:

“El capital social es la suma de los recursos, actuales y potenciales correspondientes a un individuo o grupo, en virtud de que estos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados, esto es la suma de los capitales y poderes que semejante red puede movilizar”. (Bourdieu, 1995: 82).

Este autor concibe al capital social como un recurso que nace del resultado de la construcción y consolidación de las relaciones sociales a partir de su constitución en redes. Esta perspectiva de capital social nos permite indagar en el contenido y calidad de las redes sociales mediante el desarrollo de relaciones internas y externas que establecen los individuos y los grupos, basados en la reciprocidad y cooperación, para alcanzar resultados.

En esta investigación con pequeños productores asociados y articulados con la agricultura por contrato recurrimos a la contribución realizada por Putnam¹⁶ acerca de la clasificación del capital social en capital social tipo “bonding” (de unión) y capital social tipo “bridging” (puente). Según las definiciones del autor:

El capital social puente hace referencia a las redes sociales que reúnen a personas de tipo diferente, y el capital social de lazos fuertes reúne a personas de tipo parecido. Se trata de una distinción importante porque las externalidades de los grupos de capital social puente tienden a ser positivas, mientras que las redes de capital social de lazos fuertes se ven limitadas a los confines de unos espacios sociales concretos y corren un riesgo mayor de producir externalidades que resulten negativas (Putnam, 2002; Norris, 2005: 31)

¹⁶ PUTNAM, Robert “Bowling alone: The collapse and Revival of American Community” New York: Simon & Shuster, 2000.

Para esta investigación el capital social *bonding* se denomina capital social interno y el capital social *bridging* equivale al capital social externo. El capital social interno se desarrolla dentro de la red más cercana al grupo en donde las relaciones se reconocen entre sí desde sus intereses similares que definen un sentido de pertenencia al grupo. El grupo canaliza oportunidades de participación y recursos a sus miembros. El capital social externo es la capacidad que poseen los grupos para el acceso a recursos y canalización de oportunidades por medio de su relación con otros grupos. Los miembros de los grupos deben participar de las discusiones y toma de decisiones a fin de lograr amplias acciones.

Putnam (2000: 95) distingue los lazos de las redes sociales “*Es seguro que los lazos informales (la amistad y otras formas de informales de sociabilidad) no construyen habilidades cívicas en el modo que lo hace la participación en un club, en un grupo político, en un sindicato o en una iglesia...*”¹⁷. Con relación a nuestro estudio, las relaciones sociales de los productores en las redes internas y externas no son fijas. Las familias de pequeños productores pueden comportarse como un grupo para articularse con la agroindustria. Las relaciones pueden presentarse de manera individual y/o familiar para vincularse directamente con el dirigente de la Federación Tierra Fértil (OSG), sin la necesidad de articularse con los dirigentes de la organización de base. Estas diferencias de comportamiento y otras que se presenten entre las familias de pequeños productores son de gran importancia para conocer las estrategias que despliegan los pequeños productores para articularse con la agroindustria, por medio de Prolocal, en la producción y venta del maíz. Asumimos que el capital social interno se encuentra ligado con la producción de maíz y la red está localizada de preferencia en el parentesco. En tanto que, el capital social externo se concentra en pocos productores con influencia y prestigio acumulado al interior de los grupos de familias de productores organizados y es decisiva para movilizar otros capitales. Bourdieu (1980) –citado por Lin¹⁸– resalta la importancia de movilizar otros capitales a los que está vinculado el agente o conjunto de agentes y que posee en propiedad, el capital

¹⁷ PUTNAM, Robert “Bowling alone: The collapse and Revival of American Community” New York: Simon & Shuster, 2000.

¹⁸ NAN Lin, Cook Karen, Burt Ronald New Jersey “Building a Network Theory of Social Capital”, en, Karen Cook y Ronald S. Burt, (Editors), Social Capital, Theory and Research, 2001.

social, capital económico y el capital cultural, los tres son intercambiables siendo un requisito para su desarrollo.

Tomando en cuenta que los pequeños productores enfrentan desigualdad de recursos, limitaciones en el acceso de poder y políticas desfavorables, el análisis de la intervención externa de con pequeños productores dentro de un proyecto agrarista como la agricultura por contrato se realiza evaluando la perspectiva de capital social del proyecto hacia el desarrollo local. Actualmente existen mayores aportes en materia de desarrollo rural y sostenibilidad. Diversos autores coinciden en el fracaso de los programas de desarrollo rural diseñados para economías campesinas homogéneas. Kay define en qué consisten los cambios experimentados por las economías campesinas (2007:132):

“Existe una nueva ruralidad en la cual los vínculos entre la economía campesina y el mercado se han multiplicado e intensificado...la economía campesina es cada vez menos capaz de proporcionar trabajo e ingresos a sus miembros, forzando su inserción cada vez mayor como asalariados en los mercados de trabajo rurales, urbanos e incluso internacionales.”

Bajo este concepto, es necesario resaltar la definición de sostenibilidad del desarrollo rural, mediante el concepto que maneja Martínez (2003:3): “El desarrollo rural debería ser sostenible en el sentido más apegado a la palabra, es decir que cuando se termine el financiamiento de un proyecto, las acciones más importantes puedan seguir implementándose sobre la base de la misma dinámica de los productores rurales y de sus organizaciones”.

De otro modo, Durston (2007: 28 - 53) sostiene que es posible crear capital social en comunidades donde aparentemente carecen de capital social, es decir, se encuentran inmersas en relaciones de clientelismo y no necesariamente requieren de un lento proceso para generar cambios a nivel comunitario. El autor encuentra en el semiclientelismo la manera en que pueden expresarse formas de capital social entre actores sociales con una adecuada intervención del agente externo.

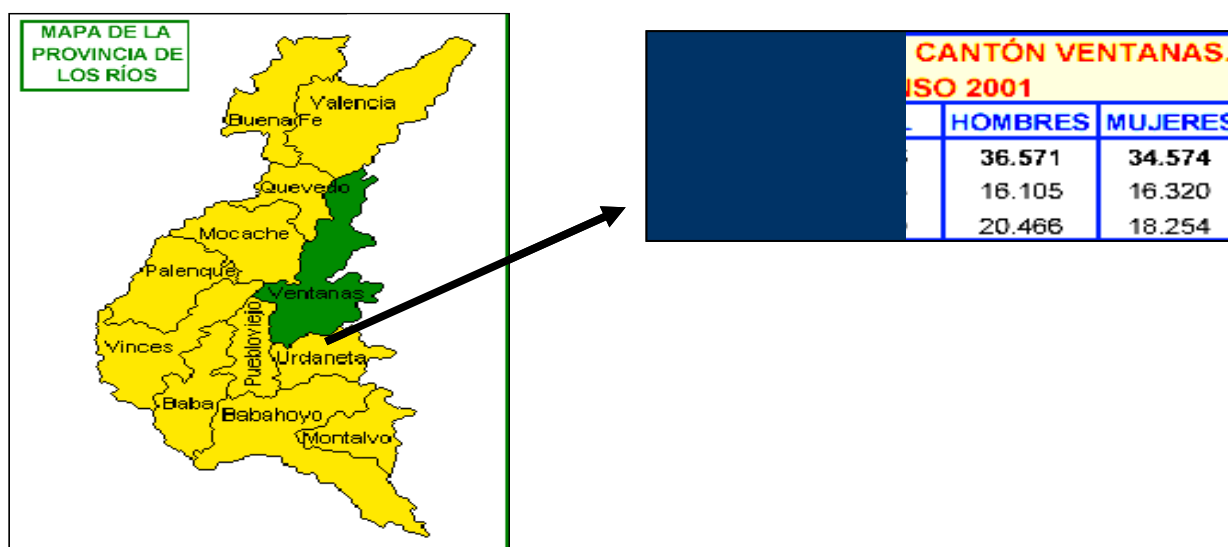
CAPÍTULO II

CAMBIOS SOCIO ECONOMICOS DERIVADOS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN EL CANTON VENTANAS

2.1 El cantón Ventanas en la producción de maíz

Ventanas¹⁹ es uno de los trece cantones de la provincia de Los Ríos, fue creado el 10 de noviembre de 1952 se encuentra ubicado en la parte central de la cuenca del río Guayas y al este de la provincia de Los Ríos. Limita al norte con el cantón Quevedo, al sur con el cantón Urdaneta, al este con las provincias de Bolívar y Cotopaxi, y al oeste con los cantones de Quevedo y Pueblo Viejo. Posee una extensión territorial de 805,6 km². Desde el censo de 1962 al censo del 2001 el cantón presenta una tendencia al crecimiento poblacional, especialmente de la población rural que pasó de 19860 a 38720 habitantes. Hasta el año 2007 el cantón Ventanas tenía cinco parroquias, entre rurales y urbanas, y actualmente son cuatro²⁰: Zapotal, Periferia, Área rural, Ventanas (urbano).

Cuadro 1. Cantón Ventanas, provincia de Los Ríos



Fuente: Censo 2001

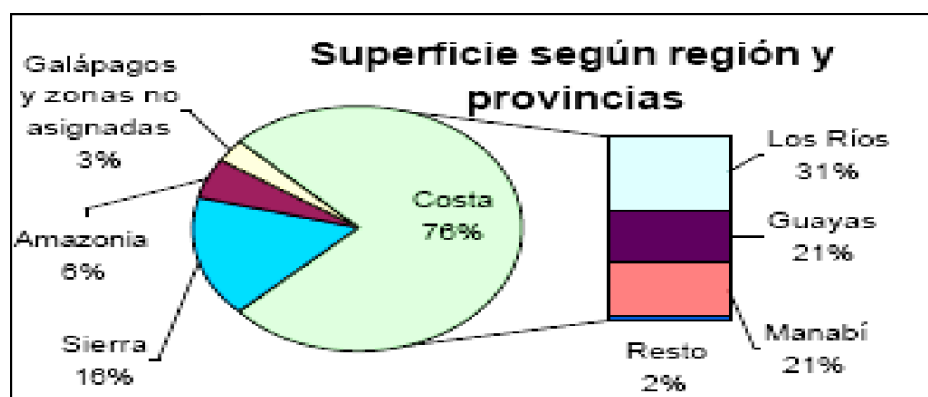
¹⁹ Los productores comentan que el cantón se denomina Ventanas porque entre los primeros asentamientos llamaba la atención una casa con grandes Ventanas...

²⁰ La parroquia Quinsaloma demandó al congreso su cantonización. La aprobación en el registro oficial fue en octubre del 2008.

El fomento a los cultivos de maíz duro en Los Ríos inicia a partir de 1962 con la implementación del *Programa del Maíz*, ente inscrito en el Instituto Nacional Autónomo de Investigación agropecuaria INIAP²¹ con el propósito de crear y transferir conocimientos en la utilización de paquetes tecnológicos a los productores. Las investigaciones sobre el maíz duro se establecen en las estaciones experimentales de Pichilingue (Los Ríos) y Portoviejo (Manabí). Según Moreano (2001:51): “...las zonas de mayor desarrollo y transferencia fueron Quevedo y Ventanas”. El programa del maíz por más de 39 años no ha modificado su enfoque *productivista*.

Los datos del Censo Nacional Agropecuario²² indican que la mayor superficie de cultivos de maíz duro se registra en la Costa, mientras que la Sierra y el Oriente tienen menos del 10%. Los Ríos, Manabí, Guayas y Loja generan el 82% de la superficie sembrada de maíz y el 75% del número de Unidades de Producción Agropecuaria UPA; Los Ríos (30% superficie y 16% del número de UPAS), Manabí (22% de superficie y 28% del número de UPAS), Guayas (21% de superficie y 15% del número de UPAS) y Loja (9% de superficie y 15% de número de UPAS).

Cuadro 2. Superficie según provincias y región



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario.

²¹ El INIAP es el organismo estatal encargado de fomentar la investigación agropecuaria en el país, nace en 1959 durante el modelo de sustitución de importaciones.

²² III Censo Nacional Agropecuario. Proyecto SICA- INEC – Ministerio de Agricultura. Año 2000.

En la provincia de Los Ríos siete cantones concentran el 87% de la superficie sembrada de maíz, de los cuales Ventanas es el segundo en importancia (20%) y el cantón con el mayor número de UPAS (19%)²³. La venta directa a las agroindustrias no es una práctica numéricamente predominante en los productores de maíz. El 91% del producto vendido se comercializa a través de intermediarios, el 2% se destina directamente a los procesadores industriales y el 2% a los exportadores²⁴.

Cuadro 3. Producción cantonal de maíz en la provincia de Los Ríos

	Superficie Sembrada (Hectáreas)				Número de UPA's			
	Pequeños Productores Hasta 20 Has.	Medianos Productores 20 – 50 Has	Grandes Productores Mas de 50 Has.	Total	Pequeños Productores Hasta 20 Has.	Medianos Productores 20 – 50 Has	Grandes Productores Mas de 50 Has.	Total
Total País	128.649	72.495	69.441	270.586	70.355	18.510	11.584	100.449
Los Ríos	41.747	24.112	15.056	80.915	13.039	2.171	668	15.879
Palenque	6.562	6.905	3.287	16.754	1.649	576	161	2.386
Ventanas	8.540	5.085	2.407	16.032	2.532	408	64	3.004
Mocache	8.001	2.487	2.437	12.925	2.410	221	87	2.718
Vinces	5.861	4.217	1.785	11.864	1.739	351	112	2.202
Puebloviejo	3.177	1.714	803	5.693	716	111	39	866
Babahoyo	2.479	603	599	3.681	1.082	99	30	1.211
Urdaneta	1.639	659	1.071	3.369	682	93	56	831

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

Según el último censo, los cantones de la provincia de Los Ríos Palenque, Ventanas, Mocache y Vinces, junto con el cantón Balzar en Guayas, son los que registran la mayor superficie cosechada de maíz, cada uno posee una superficie cultivada de más de 10000 hectáreas. Muestra también que el volumen de producción está relacionado con la extensión de superficie de maíz. El territorio de Ventanas es considerado como uno de los cantones de mayor comercio a nivel nacional debido a su ubicación cercana a las plantas procesadoras de balanceado con una vía principal de acceso.

²³ *Ibíd.*

²⁴ Datos del Censo Agropecuario 2001.

2.2 La agricultura por contrato en la agenda pública estatal

Tan sólo desde diciembre del 2005 mediante el Acuerdo Ministerial 345 “*se oficializó el mercado de absorción de cosecha*”²⁵. El Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG asignó la responsabilidad a la Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios para regular la oferta y demanda de maíz amarillo, soya en grano y pasta de soya. Entre los puntos del Acuerdo se establece que, para evitar cualquier intermediación que perjudique a los productores, las compras se realizarán a través de las Cámaras de Agricultura, Centros Agrícolas, Asociaciones de productores y gremios debidamente legalizados, que concurran a la Bolsa en nombre de los agricultores. La Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios deberá llevar un detalle del registro y emitir informes mensuales al MAG y a los Consejos Consultivos de Maíz y Soya. Sólo si la demanda es mayor que la producción, le corresponderá al Consejo Consultivo de Maíz y la Soya definir y autorizar el volumen a importarse. Según indica Roberto Haz, subdirector de operaciones de la Bolsa²⁶: “*Para poder vender o comprar a través de la Bolsa de Productos, las empresas o personas naturales deben registrar un corredor de bolsa, quien será su representante en todas las transacciones que realicen*”.

2.3 La demanda de maíz duro en el Ecuador: empresa PRONACA

El sector de fabricantes de balanceados en el Ecuador está compuesto por dos empresas compradoras: PRONACA y la Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados (AFABA) que en conjunto adquieren el 80% entre producción nacional e importaciones²⁷, seguidos por un grupo de empresas medianas como UNICOL, ANHALZER, CHAMPION, POFASA y otras pequeñas el 20% restante. La producción nacional de maíz duro se destina en más del 70% a la industria de balanceados, sector avicultor, porcicultura y en menor

²⁵ Según indica el doctor Carlos Romero, director de Comercio y Negociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, quien es delegado en el Consejo Consultivo del Maíz en el artículo “Acuerdo regula la Absorción de Cosecha”. Quito, Revista AFABA, Octubre 2006

²⁶ *Ibíd.*

²⁷ *Los principales abastecedores para la importación de maíz son Estados Unidos y Argentina con una participación del 81% y 17% respectivamente.* Chehab, Carol “Identificación de elementos estratégicos por cadenas productivas para negociación CAN – Unión Europea” caso maíz, soya, balanceados, avicultura y porcicultura” Septiembre, 2007 Ecuador, Comisión Europea.

medida el ganadero, y un 20% a la exportación, principalmente a Colombia. (Chehab; 2007:8)

Aunque el nivel de producción nacional de maíz duro es aún insuficiente para abastecer a la agroindustria, en el período 2000 – 2006 la producción fue alrededor de 350 mil TM y representó el 40% del consumo, esta producción se ha dinamizado por varios factores: mayores precios de productos primarios, *convenios de absorción de cosecha con productores* e incremento del consumo de productos elaborados²⁸. A pesar del crecimiento registrado, según manifiesta AFABA (mayo 2007: 18) la producción no satisface las 66.000 TM mensuales que requiere la industria de balanceados del país, más el equivalente a un mes como reserva. En el año 2006 se importaron 16% más que en el año 2005.

La empresa PRONACA nace a fines de los años 50 con el nombre de compañía INDIA como importadora de insumos agropecuarios y de artículos para la industria textil, fundada por Ludevijk Jan Bakker. En 1965 inaugura el primer plantel de incubación en el Ecuador, en 1974 se constituye la empresa productora de huevos INDAVES, un año más tarde incursiona en la producción de pollos de engorde y en 1979 se crean las empresas SENACA, dedicada a comercializar el maíz y producir balanceado, y PRONACA²⁹, procesadora de aves.

La demanda de maíz duro en la Costa del país se instala en la década del setenta con la vinculación de la producción de maíz a las agroindustrias, lo cual significó la introducción de insumos químicos y semillas híbridas por parte del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP. El Acuerdo Ministerial (Ministerio de Agricultura y Ganadería) del 10 de marzo de 1978, dispone que las industrias que demanden maíz amarillo, soya en grano y pasta de soya compren primero la materia prima nacional antes de importar.

Desde los años 80 la presencia del fenómeno del niño cada cuatro años decayó la producción de maíz, solamente se estabilizó en 1994 cuando el Ecuador dejó de ser

²⁸Ibíd.

²⁹ En el año 1999, PRONACA cambia su denominación a Procesadora Nacional de Alimentos Compañía Anónima.

importador neto de maíz³⁰. Entre las innovaciones tecnológicas implementadas por PRONACA desde los años 90, han sido la implementación de la agricultura por contrato con medianos productores para abastecerse de maíz y en la producción de pollos broiler a través del Programa de Fomento de Maíz. Consiste fundamentalmente en obligaciones de compra, provisión de semilla o pollitos bebé, supervisión y un programa de crédito para productores medianos y grandes. La empresa PRONACA, catalogada como el sexto holding empresarial más importante del Ecuador³¹, evitó relacionarse directamente con pequeños productores *debido a que son altamente problemáticas*³², la empresa también diversifica su línea de oferta mediante la creación de la empresa INAEXPO, enfocada en el mercado de la distribución de conservas con la marca Gustadina, también en el procesamiento de embutidos, la producción de alcachofa, palmito y actividades de la acuicultura como la cría de camarón y tilapia.

En los años 90 debido a cambios en el papel del Estado, y con respecto a la atención agropecuaria ocasionaron el cierre de líneas de crédito para el sector, la desinversión en la investigación agropecuaria y la disminución de los programas de asistencia técnica, la eliminación de la Empresa Nacional de Comercialización Agropecuaria (ENAC) y los institutos de Riego y Reforma Agraria. Entre 1990 a 1999 el INIAP contó con el respaldo de la cooperación internacional para el impulso de la transferencia tecnológica y el establecimiento de nexos con la empresa privada. Sin embargo, según afirma Moreano: *“El aporte entre el Programa del Maíz del INIAP y la cooperación internacional a través de dos programas de transferencia tecnológica PROMSA y PROTECA tuvieron muy poco impacto en la elevación de la productividad”*³³. En 1998 el fenómeno del niño y el inicio de la crisis bancaria, incidieron en la importación de maíz donde apenas la producción nacional representó el 23% del consumo, ocasionando que sea el año de mayor importación. *Si bien la actividad avícola experimentó afectaciones como consecuencia de*

³⁰ MOREANO, Mirella. “Trayectoria del Programa del Maíz y el papel de los pequeños productores” Universidad Andina Simón Bolívar. 2001

³¹ “Cuenta con una facturación que supera los 350 millones de dólares”. Revista América Economía # 51, octubre 2008.

³² INTERCOOPERATION, “Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas PPR - EP” Informe Nacional, 2007.

³³ Moreano, Mirella. “La cooperación técnica internacional y la productividad agrícola: estudio de caso. El INIAP: Programa del Maíz 1990 - 1999”, Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales, Universidad Andina. 2001

*la crisis financiera de 1999 y de disminución de la capacidad de compra de los consumidores locales, para el 2002, en términos de volúmenes de producción la situación se había recuperado*³⁴.

Los cambios institucionales citados en el párrafo anterior no se introdujeron en los mecanismos de enlace desarrollados entre productores y agroindustrias para el abastecimiento del maíz. Hasta la actualidad no se cuenta con marcos normativos que establezcan un sistema legal de la agricultura por contrato en productos agrícolas. Como consecuencia, los grupos de personas o individuos naturales o jurídicos fijan por voluntad los acuerdos, obligaciones y las sanciones por incumplimiento.

(Moreano: 2001; Pronaca; Junio: 2007; INTERCOOPERATION: 2007; Revista LIDERES: Sept. 2007; Campana: 2008; Revista América Economía, Oct. 2008)

2.4 Políticas de la empresa PRONACA en la implementación de la agricultura por contrato

La empresa PRONACA es líder en innovación tecnológica en el sector alimenticio y avícola del país, su estrategia corporativa se enfoca en añadir valor a los productos y mantener un liderazgo en la calidad de los productos. La empresa ha establecido con el tiempo una estructura formal de Investigación y Desarrollo alineada con la estrategia corporativa y con el modelo de negocio, basado en la calidad del producto y la diferenciación. La empresa sigue una metodología para tomar la decisión de iniciar algún tipo de innovación debido a los altos costos que le representa, la aplicación de la innovación está relacionada con el cumplimiento de objetivos estratégicos. (Pronaca; 2007: 1 - 5) Según la empresa uno de los objetivos estratégicos es reducir la dependencia de importaciones de materias primas, implementa para el efecto programas de transferencia tecnológica con productores.

La política de relacionamiento de la empresa PRONACA con productores de Palenque, Balzar y Ventanas en la compra de maíz duro, según ha identificado

³⁴ Fideicomiso Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo, “Análisis participativo de la cadena de maíz duro en Pindal, Loja” Quito, Febrero 2006.

Intercooperation (2007: 158 - 160), consistió inicialmente en la entrega de créditos directos, opción que se modificó en los últimos años por los altos niveles de cartera vencida de los productores, a causa de pérdidas en la producción. Por ello la empresa conforma el Programa de Fomento Agrícola en el cual establece lineamientos para calificar y seleccionar las zonas de influencia, los productores quienes son denominados “integrados” por medio de un contrato formal y, al mismo tiempo, crea un fideicomiso³⁵ para el financiamiento a la producción de maíz.

Cuadro 4. El potencial del sector agrícola maicero del país

PROVINCIA	HAS	TM	TM/HA	POTENCIAL HAS
Los Ríos	50.391	133.289	2,65	78.000
Guayas	24.278	62.612	2,53	40.000
Manabí	26.816	45.877	1,7	50.000
Total	101.485	241.778	6,88	168.000

Fuente: PRONACA, 2006.

Para que funcione el contrato con los productores se establecen los términos en obligaciones, medidas de monitoreo, amenazas y litigio en caso de presentarse conflictos. Lewontin (1998: 82) indica que los contratos entre productores y empresas son establecidos anticipadamente para asegurar el ingreso de insumos con necesidades específicas de calidad en el proceso productivo. Normalmente el único proveedor del servicio de asistencia técnica sobre la práctica productiva es también la gran empresa compradora del producto que determina el volumen, las condiciones, el precio y la frecuencia del producto.

La estrategia de PRONACA para impulsar la producción de maíz está basada en cuatro pilares fundamentales³⁶:

³⁵ “El fideicomiso de Inversiones Agropecuarias se constituyó en Diciembre de 2002, con PRONACA como “constituyente” y “Fondos Pichincha” como fiduciaria. El monto de aporte inicial fue de 500000”. Nuevas Tendencias en el financiamiento de las cadenas de valor, Experiencia PRONACA Quito, Septiembre 2006, Swisshotel.

³⁶ *Ibid.*

- 1) *Proveer al mercado de semilla certificada e insumos agrícolas:* El soporte de Investigación y Desarrollo de la empresa es responsable del proceso de innovación tecnológica a través de enlaces con instituciones nacionales e internacionales en el desarrollo y dotación de semillas certificadas e insumos, además importa a través de sus empresas relacionadas insumos necesarios para la producción. El número de fundas de semillas y agroquímicos a ser entregados a los productores depende de las especificidades del paquete tecnológico y la superficie sembrada de maíz. La empresa tiene la decisión de ofertar otras variedades de semilla híbrida de maíz a los productores cuando estime conveniente.
- 2) *Asistencia técnica en todo el cultivo:* La asistencia técnica se presenta como visitas a los productores y capacitaciones durante el ciclo de producción del cultivo.
- 3) *Compra de toda la cosecha:* A través del contrato la empresa asegura la compra de la cosecha a un precio determinado.
- 4) *Canalización del financiamiento:* Los recursos del fideicomiso son destinados a los productores como un préstamo para la obtención de los servicios de transferencia tecnológica en la producción de maíz. La empresa administra los pagos recibidos a partir de la compra del paquete tecnológico, por parte de los productores, correspondiente a los valores de capital e interés (anual), dichos valores son entregados a la fiduciaria.

Los productores deben cumplir con algunos requisitos para participar de la modalidad del programa de integrados, y son los siguientes:

- *Que los predios se encuentren en vías transitables tanto en invierno como en verano.*
- *Que la tierra sea apta para el cultivo de maíz.*
- *Que conozcan de la especificidad del cultivo de maíz.*
- *Que el agricultor posea su tierra en propiedad o algún bien que pueda constituirse en garantía del financiamiento otorgado por la empresa.*
- *Disposición del agricultor al cambio, en el sentido de no resistirse a los nuevos paquetes tecnológicos ofertados por la empresa, que pueden incluir cambio en la variedad de la semilla, diferente manejo en los esquemas productivos, utilización de fertilizantes e insumos, diferente tratamiento pos cosecha, etc.*
- *Que el tamaño del predio sea de mínimo 20 hectáreas.*

- *Presentación de una garantía real a la empresa por el financiamiento otorgado*³⁷.

La empresa estableció cierta flexibilidad para la participación de los productores pequeños (entre 0 a 20 hectáreas) al programa de integrados, permitiendo que varias pequeñas parcelas se presenten como una sola gran parcela y de esta manera los requisitos del programa no se constituyan en un obstáculo. En cuanto a la forma de pago se realizaba con garantías cruzadas, es decir que cada productor se responsabiliza por el pago puntual del grupo de cinco o seis pequeños productores. Actualmente para participar en el programa de integrados la empresa exige que el tamaño del predio sea mínimo de 15 hectáreas y descartó el sistema de garantías cruzadas, lo cual restringe el acceso de los pequeños productores.

2.5 Características del contrato

Los integrados grandes, medianos o pequeños productores suscriben contratos escritos de compra - venta con la empresa PRONACA. Hay dos tipos de contratos de la empresa, aquellos en los que se establece el destino del producto, el precio, la calidad y la fecha, y otros que contemplan además de los anteriores acuerdos, la provisión de variados servicios para la producción: crédito, insumos de producción y asistencia técnica, ofertados por la empresa en conjunto y denominado paquete tecnológico.

Los contratos se renuevan cada año o por cosecha. El contrato detalla las obligaciones del productor para la entrega del maíz en cantidad, calidad, tiempo y la imposibilidad de que el productor venda la cosecha a un tercero. En el contrato se establece el valor del dinero determinado sobre los servicios proporcionados por la empresa (semillas, agroquímicos, asistencia técnica, de ser el caso maquinaria) a los productores. Los criterios para dicha valoración toman en cuenta *“el capital gastado por la empresa en dichos insumos como los intereses que se generarían, los cuales según la empresa son en condiciones más flexibles que las existentes en el mercado”*³⁸.

³⁷ INTERCOOPERATION, “Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. PPR-EP, Documento síntesis del Estudio realizado en Ecuador”, Mayo 2007.

³⁸ *Ibíd.*

Las condiciones del maíz que evalúa la empresa para aceptar el producto se encuentra dentro de los siguientes parámetros: en humedad máxima del 30%, nivel de impureza máxima del 5%, presencia de hongos máxima del 2%, granos dañados por insectos máximo 1%, granos partidos máximo 4%, granos podridos máximo 2%, parámetros que se rige la empresa para la recepción del producto. La empresa no está obligada a aceptar el producto si no cumplen esos parámetros.

De otro lado, además de las condiciones del maíz la empresa evalúa la calidad del maíz. La calidad del maíz mide exclusivamente los parámetros de humedad e impurezas. La empresa requiere que el maíz alcance 13% de humedad y 1% de impurezas, imponiéndose castigos al precio si el producto no posee el nivel de calidad esperada. El precio del quintal de maíz establece un precio referencial por el quintal de maíz en la calidad esperada. En el contrato se encuentra el precio referencial por el quintal del maíz en la calidad esperada. La calidad del maíz es 13% de humedad y 1% de impurezas, la empresa impone castigos al precio si el producto no cumple con los niveles esperados de calidad.

La empresa acoge en el contrato el precio del maíz dictado por el Consejo Consultivo de Maíz, Soya, Balanceados y Avicultura. Establece un solo precio para todo el ciclo de la cosecha. Los lugares de recepción del producto son los distintos centros de acopio de la empresa, situados en las provincias de mayor producción, Los Ríos y Guayas:

- Los Ríos*
- Centro de acopio de Ventanas
 - Centro de acopio de Valencia
 - Centro de Acopio San Carlos
 - Kilómetro 29 de la vía Quevedo – Santo Domingo

- Guayas*
- Kilómetro 15 de la vía Balzar – El Empalme, Hcda. Josefina
 - Kilómetro 20 vía Durán – Tambo

El productor debe entregar el producto en la cantidad, tiempo y calidad requerida por la empresa. El productor tiene el compromiso de vender el producto a la empresa PRONACA. En caso de retraso en la entrega del producto (no se aplica en casos de fuerza mayor) la empresa cobra una multa sobre el valor del crédito que recibe el productor. El plazo de pago de la empresa se define en cinco días después de la entrega del producto. En caso de incumplimientos del agricultor, la empresa podrá pedir la resolución del contrato junto con indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento, sin el requerimiento judicial o desahucio. El monto del crédito en especie es valorado en dinero, dentro del contrato, conforme con el capital gastado por la empresa más los intereses que se generarían. La empresa determina el número de quintales que rinde el paquete tecnológico por hectárea. Es obligación del productor entregar toda la cosecha.

El contrato establece que los productores no podrán pagar el valor del crédito con dinero en efectivo sino con maíz. Solamente en casos excepcionales la empresa acuerda el pago en efectivo. La empresa descontará el 60% del valor de la factura hasta completar el 100% de los valores adeudados. Ni la fuerza mayor le excluye al productor de sus obligaciones de pago del crédito. En caso de presentarse conflictos se establece resolverse mediante el proceso de arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito, en conformidad con las normas vigentes de la Ley de Mediación y Arbitraje. Sin embargo, su utilización ha sido mínima y las disputas se resuelven de manera informal entre las partes.

2.6 Acuerdo de comercialización del maíz

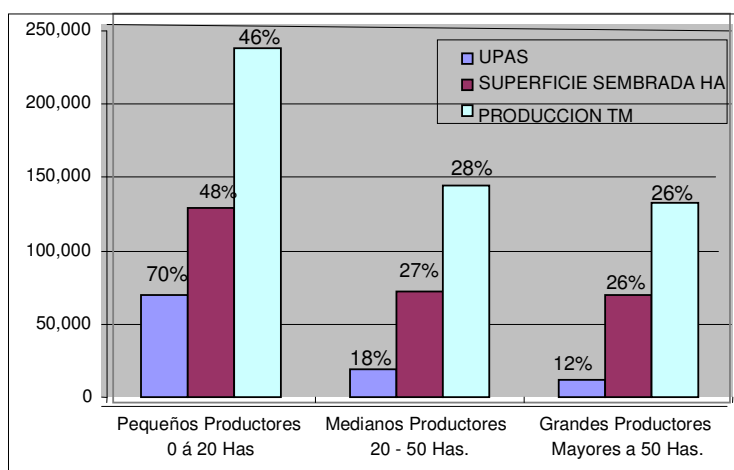
Cada año, la empresa PRONACA analiza las condiciones de siembra y de mercado para incurrir en un proceso de fomento a la producción bajo el esquema del crédito en especie a los productores. La empresa determina el momento propicio para ofertar el programa de integrados a los productores, no adverso a sus intereses, mediante un análisis de las condiciones de siembra y de mercado. La empresa convoca a los agricultores para explicarles en qué consiste el programa de integrados y fomento a la producción, los requerimientos mínimos de ingreso, los lineamientos que se deben trazar con los productores y la suscripción de los contratos.

Los integrados, en función de su tiempo de participación en el programa van adquiriendo ventajas en su relación con la empresa, que se traducen en menores costos del capital (1 o 2 puntos) sobre el crédito concedido por PRONACA en especie. La empresa no otorga indemnizaciones a los productores en caso de pérdidas en las cosechas por plagas, fenómenos climáticos, etc. La empresa acuerda los contratos directamente con los productores. Aunque la empresa no descarta la posibilidad de firmar contratos con organizaciones de productores, la experiencia le ha demostrado que al no haber organizaciones de productores económicamente estructuradas desestimula en la confianza para suscribir un contrato³⁹.

2.7 La incidencia de la agricultura por contrato con pequeños productores asociados y la empresa PRONACA en Ventanas

El III censo nacional agropecuario da cuenta de la importancia de los pequeños productores en la producción de maíz, más de las 100.000 UPAS con maíz, el 70% pertenece a pequeños productores quienes también aportan con el 46% de la producción y el 48% de la superficie sembrada.

Cuadro 5: Maíz por tamaño de UPAS



Fuente: III Censo Agropecuario. Proyecto SICA/INEC-MAG. Año 2000

³⁹ Las características del contrato, el esquema de comercialización y el acuerdo de comercialización de la empresa PRONACA fueron seleccionados del texto de INTERCOOPERATION, "Informe Nacional Ecuador: Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. PPR – EP, Documento síntesis del Estudio realizado en Ecuador". Mayo, 2007.

En la provincia de Los Ríos desde 1992 la empresa procesadora Nacional de Alimentos PRONACA trabaja en tres cantones: Palenque, Ventanas y Mocache. En esos cantones en su mayoría (más del 50%) están conformados por pequeños productores, a excepción de Palenque que tiene tres niveles similares entre pequeños y medianos productores (34% y 41% respectivamente). En Palenque y Ventanas se cultiva principalmente maíz, arroz y soya. (Chehab, 2007:10)

Con el objetivo de adecuar los productos de la pequeña agricultura al mercado, el mecanismo de la agricultura por contrato ha sido destacado de manera generalizada por el Banco Mundial como una opción *inmediata y segura* si bien al mismo tiempo reconoce las debilidades de articulación interna de las organizaciones rurales en la comercialización, debido a que, aparentemente, no están totalmente orientadas al mercado.

La empresa PRONACA requiere más de 350 mil TM de maíz y tan solo el abastecimiento interno alcanza los 200 mil TM de maíz, el volumen proporcionado desde la agricultura por contrato entre el año 2000 – 2005 se calcula en 57000 TM en promedio, el cual representa el 30% del total y son abastecidos por 410 productores en una superficie de 12 mil hectáreas. Alrededor del 20% de toda la producción para PRONACA corresponde a contratos con pequeños productores, en promedio 11,3 mil TM. Fuera de los integrados, si no referimos a las 140000 TM restantes, se calcula que aproximadamente el 60% del abastecimiento, son indirectamente de pequeños productores, considerando que la comercialización está manejada en su mayoría por intermediarios que suplen alrededor del 90% del maíz. (INTERCOOPERATION: 2007; 163)

Como hemos visto, la política de relacionamiento de la empresa PRONACA con los productores se realiza con ciertas condiciones y consiste en la dotación de un paquete de servicios (crédito, insumos y asistencia técnica), valorado por la empresa, a cambio de derechos para adquirir la cosecha de maíz, mediante la firma del contrato. Cabe recordar que la empresa PRONACA demanda calidad en el maíz y no asume riesgos con respecto al proceso de producción. La empresa establece contratos directamente con productores individuales y estaría dispuesta a relacionarse con asociaciones de productores sólo si éstas son económicamente estructuradas.

En Ventanas la Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil FEPROCTIFE es una organización de segundo grado que suele realizar contratos con agroindustrias para la venta del maíz. *“Tierra Fértil hacía negocios con cualquier agroindustria, hacen por monto bastante y lo pagan mejor”*.

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

La FEPROCTIFE ejecutó un novedoso contrato de compra – venta con la empresa PRONACA donde participaron 450 familias de pequeños productores asociados. La FEPROCTIFE contó con el apoyo económico y técnico del proyecto PROLOCAL para la articulación con la empresa.

Según un dirigente asociado de Ventanas que posee entre 1 a 5 hectáreas identifica así a PRONACA: *“...la mayor fuente de industria de aquí de Ventanas, le compra al intermediario y también al agricultor. Antes era sólo al intermediario y a los agricultores que tenían más de 10 cuadras o sea con hipotecas les daba el crédito y ellos les compraban. Ahora, últimamente, no, se ha dado apertura a comprar a todas las personas”*.

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

A partir del año 2004 el proyecto PROLOCAL asesoró a la FEPROCTIFE en técnicas contables para el manejo financiero de fondos no reembolsables, ejecución de subproyectos en maíz, apoyó a la Federación en la autorización del Servicio de Rentas Internas para la emisión de facturas, la elaboración del plan institucional y la legalización de asociaciones. A lo largo del tiempo de intervención de PROLOCAL, hasta el año 2006, la FEPROCTIFE fue responsable de canalizar fondos no reembolsables de PROLOCAL a las asociaciones para que éstas elaboren y ejecuten subproyectos relacionados con la cadena

del maíz (47 subproyectos), las asociaciones por su parte rendían cuentas de la ejecución a la FEPROCTIFE. Solo una asociación se vinculó directamente con PROLOCAL y no a través de la FEPROCTIFE.

A fines del año 2004 la FEPROCTIFE y el proyecto PROLOCAL elaboraron conjuntamente la propuesta de mejoramiento de la producción del maíz con el justificativo de poseer una baja productividad de los cultivos, a causa de la utilización de la semilla común. A partir del año 2003 ya circulaba en el mercado de Ventanas la semilla certificada Dekalb – dk5005 de la empresa PRONACA, por ello según el proyecto PROLOCAL (2006: 2): “...constituía la semilla que mejor adaptación y mayores rendimientos había mostrado en zonas maiceras de Los Ríos, con un promedio de 180 quintales por hectárea”.

Entrevista realizada en las
oficinas de PROLOCAL, VC.Nov.08,
noviembre de 2008.

El proyecto PROLOCAL argumenta que la variedad de la semilla de maíz incide en una mayor producción de los cultivos. Las conversaciones con PRONACA y la FEPROCTIFE se cristalizaron en la suscripción de un contrato de compra – venta para la venta asociativa del maíz, efectuado por un año. Los acuerdos visibilizan la forma de abastecimiento del maíz, dotación de créditos en especie y precio del maíz. En el contrato con la FEPROCTIFE se aplican los mismos mecanismos de obligaciones y responsabilidades para las partes, descritos en el contrato original (de los integrados) a excepción de ciertos requisitos como la necesidad de que los productores posean tierras propias, que deban hipotecar un bien para acceder a los créditos en especie (paquetes tecnológicos) y que el tamaño del predio sea mínimo de 20 hectáreas.

Cabe señalar que entre las familias de pequeños productores asociados a la FEPROCTIFE también están aquellas que suelen firmar contratos individuales con la empresa PRONACA en el programa de integrados y son las que poseen más recursos. Según el resultado de las encuestas, del total de pequeños productores asociados a la

Federación Tierra Fértil únicamente el 6,8% posee un contrato individual con la empresa PRONACA.

Las opiniones de los productores indican en qué consistió la ayuda de PROLOCAL, destacan el apoyo económico para la obtención de los paquetes tecnológicos de la empresa PRONACA:

“Nos ayudó para comprar los paquetes”.

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

“Nosotros conseguimos vender en los silos de ENAC”.

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

“Sí, nos dio un solo paquete a cada socio y por un solo año. El paquete de urea, maíz y líquido a un precio de 360\$. Esa plata no era reembolsable sino que nosotros la dábamos a la organización para tener un capital, como se dice abonado ahí como una caja para seguir aumentando. Después hicimos la casa comunal que está ahí (señala con la cabeza), la secadora, también PROLOCAL nos ayudó. Ahora ya este año es que no está PROLOCAL sino PRODER”.

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

“Antes de PROLOCAL ellos (PRONACA) ya tenían esta negociación con los agricultores, después se unió con PROLOCAL porque hicieron un convenio como paquetes que dieron y dio paso para que vengán a promocionar lo que vendían a PROLOCAL y nos facilitaban los paquetes de insumos”.

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

Según el criterio del director de PROLOCAL, señala que el objetivo de apoyar a los pequeños productores con las empresas, es romper la venta con el intermediario:

“...ya no estuvo en manos de comerciantes intermediarios...lo que sí hemos sugerido, dado ideas, les hemos inyectado esa confianza (a los pequeños productores asociados) para que vayan y se presenten, les hemos asesorado...PRONACA es una empresa, tiene sus intereses, y eso es legítimo, pero yo veo que respeta los intereses de los campesinos e inclusive creo que les han hecho apoyos de carácter técnico con alguna maquinaria, alguna cosa de esas. No entramos mucho en detalle porque esa es la diferencia: no somos un proyecto ejecutor, somos facilitadores”.

Entrevista realizada en las oficinas
de Prolocal en Quito, VC.Nov.08,
noviembre de 2008

Sobre la base de sus recursos los pequeños productores organizados deben adecuar el proceso productivo del maíz a los requerimientos de la empresa PRONACA, en la cantidad y calidad del maíz. El contrato se ejecutó sin tomar en cuenta la heterogénea estructura productiva de los pequeños productores asociados, la movilización de recursos de los productores, las estrategias de las familias para la producción, el deficiente marco institucional de ofertas tecnológicas en acceso al crédito formal, la situación del mercado de

fertilizantes y semillas, etc. A continuación analizamos los cambios socioeconómicos de las familias de pequeños productores en función de la aplicación de la agricultura por contrato con pequeños productores en Ventanas:

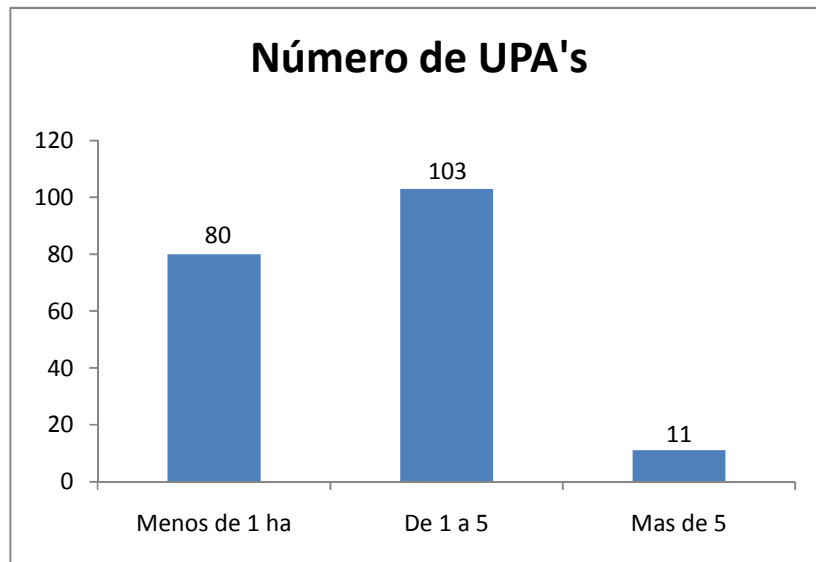
2.8 Uso y tenencia del suelo entre los pequeños productores asociados de Ventanas

Las variables que comprende esta sección se encuentra relacionadas con el uso y tenencia del suelo, y son: la disposición de la tierra, la extensión de la parcela, tipo de tenencia, título de propiedad de la parcela, servicio de riego en la parcela, obtención de la parcela y los cultivos principales que siembra en la parcela.

2.8.1 La disposición y extensión de tierra

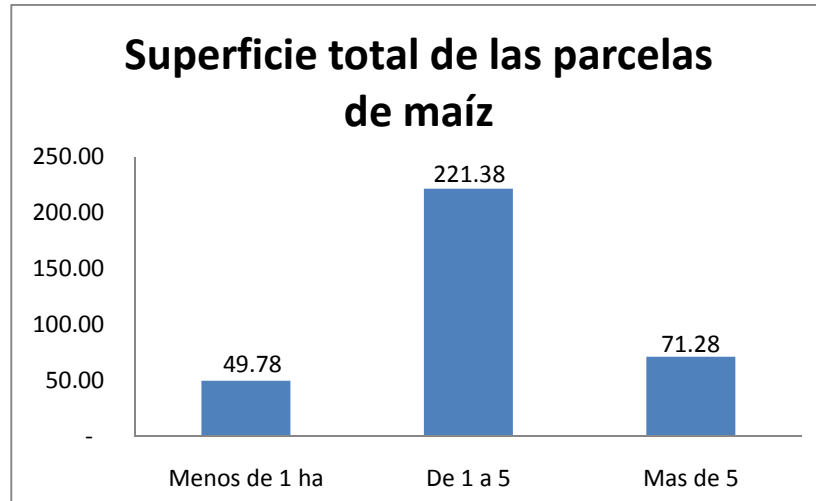
Según el III Censo Nacional Agropecuario, los pequeños productores de maíz representan el 53% y poseen el 28% de la superficie. En el cantón Ventanas los resultados obtenidos de las encuestas sugieren que todos los pequeños productores asociados utilizan algún mecanismo que les permite acceder a tierras. Los resultados del estudio en Ventanas con pequeños productores asociados de la Federación Tierra Fértil indican que el 64,6% de la superficie sembrada de maíz corresponde a productores que poseen entre 1 a 5 hectáreas y 53% del número de UPAS. Los productores de menos de 1 hectárea abarcan 14,5% de la superficie y 41,2% del número de UPAS, los productores con más de 5 hectáreas 20,8% de superficie y 5,6% del número de UPAS. Se aprecia el considerable peso del minifundio en la producción del maíz, muchas fincas concentradas en reducidas superficies. Predominan las familias de pequeños productores que poseen entre 1 a 5 hectáreas.

Gráfico 1. Número de upas



Fuente: Encuestas a familias de productores asociados de Tierra Fértil
Elaboración: Propia

Gráfico 2. Superficie de las parcelas de maíz



Fuente: Encuestas a familias de productores asociados de Tierra Fértil
Elaboración: Propia.

El contrato entre la FEPROCTIFE y PRONACA eliminó el requisito de presentar garantías o hipotecar algún bien de los productores para obtener los paquetes tecnológicos de la empresa. Lo cual facilitó a los pequeños productores (menos de 1 hectárea, entre 1 a 5

hectáreas y más de 5 hectáreas) su articulación con la empresa. Por otro lado, los pequeños productores asociados debieron utilizar en sus parcelas todos los insumos que compone el paquete tecnológico que vende la empresa PRONACA a diferencia de los productores que realizan convenios individuales con la empresa quienes sí tienen la opción de escoger los insumos del paquete.

“El presidente de la Federación negoció y dio (los paquetes tecnológicos) sin ningún garante. Por la amistad que tiene el presidente no fue directamente con PRONACA sino con un macro distribuidor, entonces confió en mí, y dijo: “cuántos paquetes necesitas”, tanto. Pero la garantía era un cheque a fecha que le daba el presidente (PROLOCAL). Así como le digo, por medio de la Federación”.

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

“Mire nosotros le compramos todo el paquete con la ayuda que recibimos de PROLOCAL y una parte con la ayuda de los compañeros. Prácticamente aquí el agricultor busca a quien le pague mejor. Justamente tiene PRONACA la costumbre que hace convenios compra pero cuando va a comprar al agricultor le baja los precios y, a veces, es mejor venderle al de al lado que al mismo PRONACA”.

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

“Antes era que se hipotecaba hasta el año pasado era con hipoteca. Este año con garantía cruzada. Se hacen grupos de cinco o seis con la planilla de energía que uno paga y con eso no más es la garantía. Nosotros

sacábamos con PRONACA y ahí tenían que ser propias pero ahí mi mamá tiene su terreno y nos prestó”.

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

La empresa entregó créditos en especie a la FEPROCTIFE mediante insumos y semillas acompañados de una asistencia técnica. En el contrato original con PRONACA los productores deben pagar intereses por el crédito en especie, el cual es valorado por la empresa, aunque en el contrato con la FEPROCTIFE los productores no pagaron intereses sobre el crédito en especie. El proyecto PROLOCAL (2006: 8) indica que la compra de los insumos se realizó en forma asociativa, desde la Federación, donde la compra en volumen resultó en un ahorro para la asociación de 22500 USD. La empresa distribuyó los insumos en el macro distribuidor (casa comercial) de su relación denominado Eicopa, localizado en Quevedo, en tanto que los jefes de familia reportan al presidente de la Federación Tierra Fértil el número de paquetes tecnológicos que necesitan. El presidente de la Federación es la persona quien negoció la compra de los paquetes tecnológicos en Eicopa mediante la presentación de un cheque proporcionado por PROLOCAL como garantía y, de esta manera, entregó los paquetes a los productores en la sede de la Federación, localizada en Ventanas. Un productor organizado que posee entre 1 a 5 hectáreas señala el descuento que tuvo en el precio del paquete tecnológico:

“La semilla por fuera es más caro por eso vino a un precio cómodo, por eso era la ayuda que daba PROLOCAL en la agricultura.”

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

“Sí, nos dio un solo paquete a cada socio y por un solo año. El paquete de urea, maíz y líquido a un precio de 360\$. Esa plata no era reembolsable sino que nosotros la dábamos a la organización para tener un capital, como se dice abonado ahí como una caja para seguir aumentando. Después hicimos la casa comunal que está ahí (señala con la cabeza), la secadora, también PROLOCAL nos ayudó. Ahora ya este año (2008) es que no está PROLOCAL sino PRODER”.

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

En la sede de la Federación Tierra Fértil la empresa otorgó asesoría técnica por igual a todos los pequeños productores asociados a través de charlas explicativas sobre la aplicación del paquete tecnológico de la semilla Dekalb – dk5005. La empresa sólo otorga otro tipo de asistencia técnica cuando algún productor lo solicita y es un costo que debe ser cubierto por el productor.

“Nos dieron capacitación en la Federación de Ventanas, ahí fueron los técnicos de PRONACA y PROLOCAL para sembrar esa clase de maíz a todas las organizaciones. Por eso daban los insumos que eran necesarios para poderlo aplicar. Ahora PRONACA manda ingenieros”.

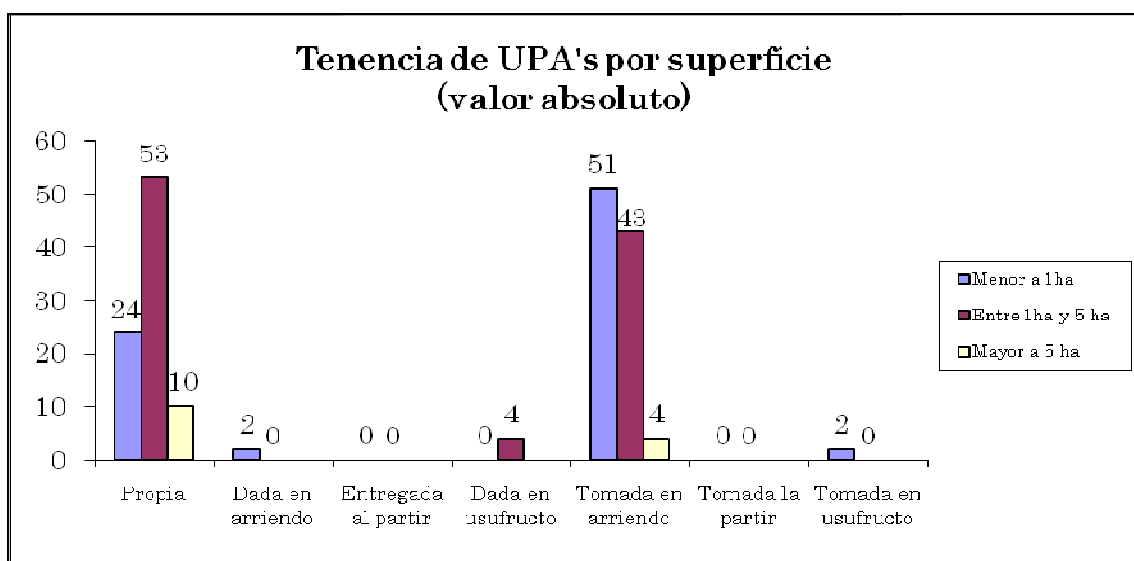
Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, FJ01.05.08,
diciembre de 2008.

2.8.2 Formas de tenencia de la tierra

Según el último censo agropecuario, las formas de tenencia de la tierra para el cultivo de maíz duro son: propia con título 69%, arriendo 2%, tenencia mixta 13%, comunero 2%, ocupación sin título 7% y aparcería 1%.

Para esta investigación, la clasificación de las formas de tenencia de la tierra es más amplia, además de las tierras propias y arrendadas se añaden: dada en arriendo, entregada al partir, dada en usufructo, tomada al partir y tomada en usufructo. Aunque el censo demuestra un escaso uso del arriendo para el maíz duro, sucede lo contrario en el caso en Ventanas; los resultados indican que el arriendo es la principal forma de tenencia de los pequeños productores asociados. El arriendo lo utilizan más de la mitad de los productores (50,7%), de los cuales su uso es más frecuente en productores de menos de 1 hectárea (26,4%) y en productores con 1 a 5 hectáreas (22,2%), y en menor medida en productores de más de 5 hectáreas (2,1%). Al existir una demanda de compra del maíz⁴⁰, los pequeños productores buscan tierras de arriendo durante los dos ciclos de cosecha con la posibilidad de renovar la permanencia de cultivos en la parcela. Los productores comentan que muchas veces es difícil obtener tierras de arriendo en Ventanas.

Gráfico 3. Tenencia de UPAs por superficie



Fuente: Encuestas a familias de productores asociados de Tierra Fértil
Elaboración: Propia

⁴⁰ “En Ecuador, la oferta anual de maíz duro de alrededor de 300000TM no alcanza para satisfacer la demanda de casi 700000TM, por lo que hay necesidad de importar. Sólo PRONACA requiere 1000 TM por día abastecer sus plantales avícolas o sus fábricas dedicadas a la elaboración de alimento balanceado” PROLOCAL. *LA SEMILLA DE MAÍZ CAYÓ EN TIERRA FÉRTIL*, Quito, Documento sin editar, 2006.

La tenencia de tierras propias en los productores asociados de Ventanas, representa el 45,0%. Los productores de menos de 1 hectárea que poseen tierras propias con título representan el 28,5%, los productores entre 1 a 5 hectáreas 57,1% y productores con más de 5 hectáreas 14,2%. Sólo una mínima parte de productores de menos de 1 hectárea toman las tierras en usufructo 2,5% y dan en arriendo las tierras 2,5%. Ninguno de los productores opta por las formas entregada al partir y tomada al partir.

La empresa determina el número de quintales que debe rendir el paquete tecnológico. Esta exigencia implica que los pequeños productores asociados presionan sus esfuerzos sobre la tierra y la mano de obra, conforme con el número de paquetes que adquirieron a la empresa, más aún cuando la mitad de los pequeños productores busca tierras de arriendo. Los productores se quejan de las altas exigencias de la empresa por controlar el rendimiento de las semillas certificadas, la impureza y humedad del maíz, al utilizar el paquete tecnológico. En cada zona del cantón la productividad no es la misma y se convierte en una medida de coerción para cumplir con dichas exigencias. Según manifiestan los productores acerca de la presión que tuvieron para entregar un cierto número de quintales a la empresa:

“Es lo mismo para cada asociado, cada hectárea debe dar 150 quintales para pagar el crédito por el paquete. A más tierras se paga más. O sea usted pide lo que puede hacer”.

Entrevista realizada en
el recinto San Gabriel Aguas Frías, VG02.05.08,
diciembre de 2008.

“Si no le avanza la cosecha no tiene cómo pagar. Le cobra todos los intereses sobre lo que queda de la deuda, en caso de endeudamiento. Para esas cosas si no hay garante, no”.

Entrevista realizada en
el recinto La Yolanda, FJ01.05.08,

diciembre de 2008.

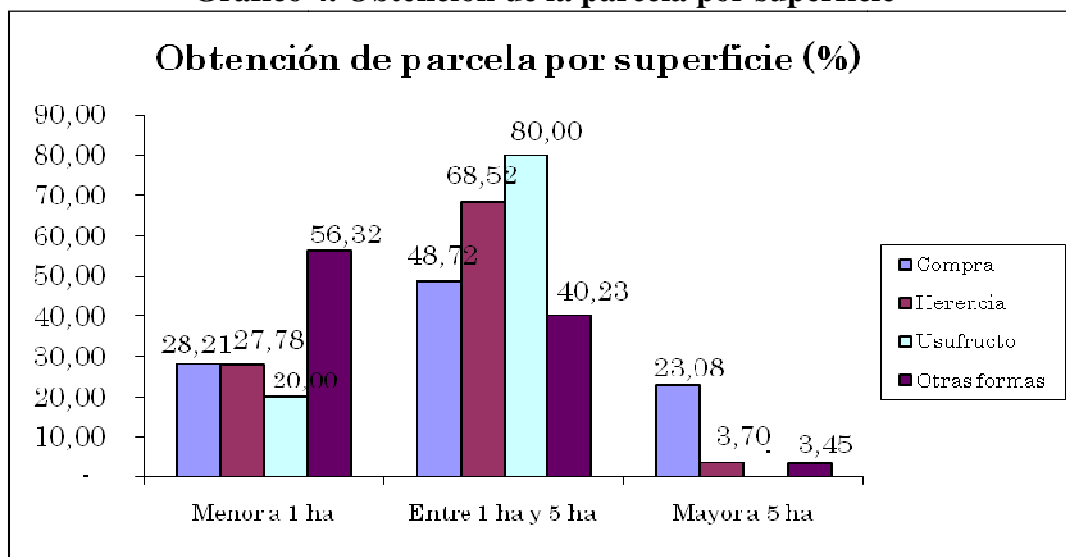
“Queremos apartarnos de PRONACA porque a veces usted sabe que ahí nos exigían totalmente que son tantos paquetes que se ha dado y póngase él (técnico de PRONACA) le pone a 200 quintales y no da pues, no da...Por eso yo le dije al ingeniero una vez que vino: “disculpe ingeniero usted sabe que nadie sabe de la olla sino la mama cuchara”, con nosotros gracias a Dios nadie nos viene a nuestra casa a decir que sí usted me quedó mal sino que nosotros sacamos dinero para los trabajos”.

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

2.8.3 Formas de obtención de la parcela

¿Cómo consiguió esta parcela? es la pregunta que realizamos a los pequeños productores de Ventanas; las formas de obtención de la parcela, para esta investigación, se clasifica en: compra, herencia, adjudicación, usufructo y otras formas. Entre los mecanismos de obtención de tierras, el 45,5% corresponden a Otras Formas como la opción más utilizada por los productores; del total de Otras Formas, los de menos de 1 hectárea representan el 56,3% y entre 1 a 5 hectáreas 40,2%, en tanto que los de más de 5 hectáreas, 3,4%. Los productores que obtienen tierras por herencia representan el 28,2%. De quienes recibieron tierras por herencia se destacan los productores entre 1 a 5 hectáreas 68,5%, le siguen los productores de menos de 1 hectárea con 27,7% y apenas el 3,7% para los de más de 5 hectáreas. La compra de las tierras en los productores equivale al 20,4%. Del total de quienes compran tierras, el 48,7% corresponde a productores entre 1 a 5 hectáreas, menos de 1 hectárea 28,9%, y con un peso importante de productores con más de 5 hectáreas. Otros mecanismos de obtención de tierra, 23%. El usufructo y la adjudicación son poco usados como medio para acceder a tierras, 5,2% y 1% respectivamente. De los cuales el usufructo en productores de 1 a 5 hectáreas 4,1% y en productores de menos de 1 hectárea 1%.

Gráfico 4. Obtención de la parcela por superficie



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

Otras formas se refieren a los acuerdos verbales de arrendamiento, préstamos del chulquero, contratos escritos de arrendamiento y tierra prestada. Estas estrategias son desarrolladas al interior de los vecinos cercanos y familiares para garantizar la utilización de las parcelas. Para aquellas familias que obtienen tierras a través de “Otras Formas” están condicionadas a obtener una buena cosecha para renovar la tenencia de la tierra. Las familias deben pagar por estos apoyos y lo hacen con maíz o dinero. Existen chulqueros que son intermediarios y cobran las deudas con maíz por lo que las familias se ven obligadas a cosechar por adelantado una parte del producto.

“Muchas veces no se hace contrato de arrendamiento. Por ejemplo muchas veces uno se queda con deudas”.

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

Las familias contraen deudas con el chulquero por los diferentes gastos en el proceso productivo, pagan con maíz para poder vender su cosecha:

“Nosotros tenemos que llevar allá como pueda, pagando el pasaje uno mismo, todo, así en costales o al granel le vacían. Es que veré se vende más que sea media cuadra, aunque sea vendemos media cuadra de maíz verde, a los precios que pague el comerciante, y con ese dinero se puede pagar la recogida, la desgranada.”

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

Una tierra prestada equivale al sistema de la garantía cruzada, un productor asociado que posee entre 1 a 5 hectáreas nos indica:

“Nosotros sacábamos con PRONACA pero mi mamá tiene su terreno y ahí ella nos prestó hasta que nos salió. De ahí ella hacía los préstamos pero era para nosotros con mi hermano”.

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

El contrato entre PRONACA y los pequeños productores no establece un seguro por pérdidas en las cosechas ni tampoco presenta posibilidades para que los productores cuenten con un seguro agrícola por daños a la salud y la fertilidad de los suelos. Si se presentan dificultades con la cosecha la responsabilidad es del productor. En caso de pérdida por mala cosecha o afectaciones a la salud los productores los productores asumen por completo la inversión de las semillas, contratación de mano de obra, arriendo de tierras y pagos del transporte. Lo que demuestra que la Federación, quien suscribió el contrato con

PRONACA, no incidió en la modificación de ese postulado y priorizó la demanda de la empresa. Sobre las pérdidas en las cosechas, los productores manifiestan lo siguiente:

“No tuvimos porque lo cogimos en buen tiempo. No hubo pérdidas. Principalmente el año pasado resultó mala, compré la semilla 5005 y solo fue pérdida. Ya eso se pierde, no hay cómo recuperarlo. Por ejemplo, desde el año pasado vendimos a PRONACA pero este año ya no vendimos. Entregábamos a cualquier comercial que venda a PRONACA”.

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

“Claro pues, PRONACA no da un subsidio si uno pierde. Ya ese es el precio si quiere coja sino te quedas, y si hay alguna pérdida ya es responsable cada agricultor que saque. Fue un maíz con alto rendimiento en los primeros tres meses y después se viraba todo, y ahí usted sabe para recoger a mano... (silencio) estando el maíz parado uno gasta 10, 12 jornales, y así virado se necesitaba 40 así todito de acá para allá”.

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

“...últimamente nos metimos a trabajar con el ingeniero Camacho y no con PRONACA, pero esa calidad de semilla que él nos dio salió una semilla mala y ese año salimos todos en contra y perdimos prácticamente la inversión. El siguiente año no se tuvo cómo sembrar, muchos quedaron con deudas, fue un caos, hasta este año que recibimos la ayuda del MIES y recuperamos el dinero y lo tenemos para reinvertir. El 5005 en el 2003 era el mejor maíz de buena calidad porque su producción era de 140 a 180 quintales por hectárea. Aunque ya ahorita en el 2007 ya esa semilla

se anuló por motivo de que se hacía mucha harina. Ahorita está Pioneer 87k”.

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

2.8.4 Título de propiedad de las parcelas

El reciente estudio del INDA⁴¹ evidencia que en la provincia de Los Ríos, de las 715.090 hectáreas el 19% del territorio está destinado para uso de la población (135.867 hectáreas), de las cuales, el 44% corresponde al área rural. Las tierras adjudicadas son en total 7.148 en tanto que, aún falta legalizar 53.992 hectáreas. En Ventanas, los resultados indican que la mayor parte de las tierras propias de los pequeños productores asociados tienen título de propiedad (80,45%).

2.8.5 Servicio de riego en las parcelas

La decisión de siembra del maíz está dada por las condiciones climáticas, principalmente por la presencia de lluvias (diciembre y enero), situación que conduce a una marcada estacionalidad en la cosecha, con dos ciclos: invierno que conduce a una sobreoferta entre abril y julio y verano entre septiembre y octubre⁴². En la Costa Central según el III censo agropecuario sólo el 8% de la superficie sembrada de maíz duro posee este riego.

⁴¹ Instituto de Desarrollo Agrario, “La situación de las adjudicaciones por provincias y el nuevo rol del INDA en el sector agrario”. http://www.inda.gov.ec/DOCS/EVALUACION_IMPACTO_INDA.pdf Diciembre 2006

⁴² Este es un promedio de Ecuador, ya que existen zonas en las cuales pueden variar los meses de inicio y finalización de los ciclos. Chehab, Carol. Junio 2007

Cuadro 6. Disponibilidad de riego en Ventanas



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario.

El problema de contar con dos cosechas, por la dependencia de los sembríos a las lluvias, impide que los productores no realicen la llamada siembra de verano en las partes altas. La gran mayoría de los pequeños productores asociados de la Federación Tierra Fértil 96,36% no tiene acceso al riego Este alarmante resultado corrobora la observación de campo de que no existe una política local de gestión del desarrollo por parte del Municipio de Ventanas.

2.8.6 Cultivos sembrados en la parcela

El último censo indica que además del maíz existen otros cultivos asociados en las parcelas de los productores. “El 89% del maíz duro es manejado como monocultivo, mientras que el 11% se cultiva de manera asociada”⁴³. “Los cultivos que se asocian al maíz, son: fréjol seco, arroz y maní”⁴⁴.

En Ventanas, los resultados indican una mayor tendencia al cultivo del maíz. En las parcelas de los pequeños productores asociados de Ventanas, los cultivos sembrados que son 17. El arroz representa el 47,5% frente a otros cultivos asociados al maíz, localizado en todos los tres tipos de parcelas (menos de 1 ha, 0 a 5 ha, más de 5 ha) y es sembrado en parcelas propias, dadas en arriendo, dadas en usufructo, tomadas en arriendo y tomadas en usufructo. Los cultivos de arroz en tierras propias son 49 y representan el 56,3%, de los cuales el 36,7% se encuentra en tierras de productores de menos de 1 hectárea, el 18,39%

⁴³ Resultados Nacionales y Provinciales del III Censo Nacional Agropecuario. Proyecto SICA/INEC. Pág. 117.

⁴⁴. Ídem. Pág. 231.

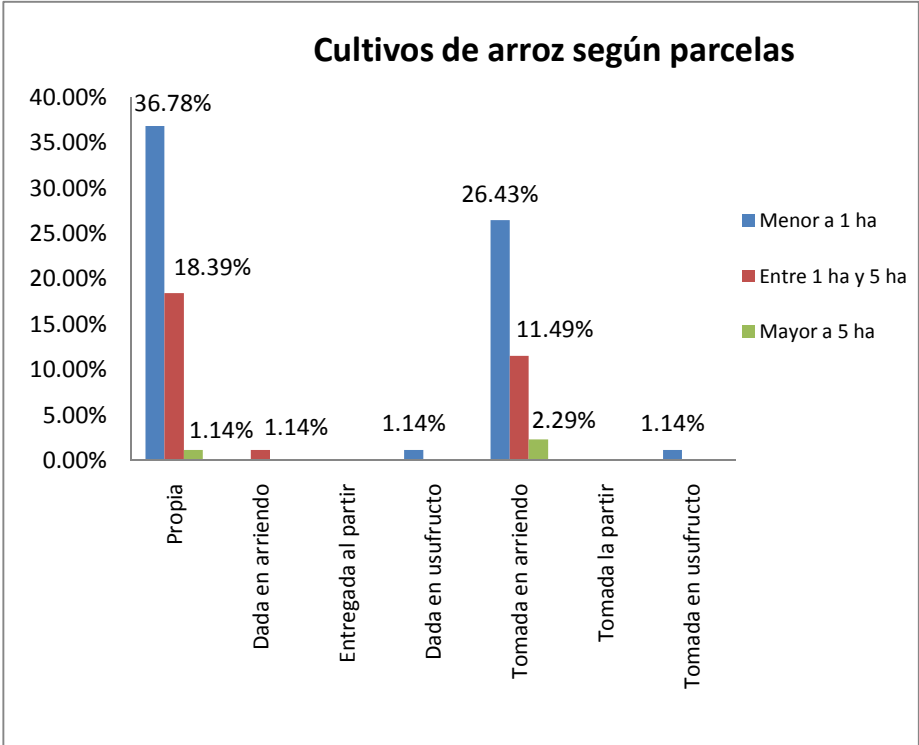
en parcelas de productores entre 1 a 5 hectáreas y el 1% del arroz en 1 productor con más de 5 hectáreas. En las tierras tomadas en arriendo con arroz se encuentran 35 y representan el 40,2%, de los cuales el 26,4% se encuentra en productores de menos de 1 hectárea, en productores entre 1 a 5 hectáreas el 11,4% y en productores de más de 5 hectáreas 2%. Hay una sola tierra dadas en usufructo con cultivo de arroz representa el 1% de sembríos de arroz y pertenecen a tierras de pequeños productores de menos de 1 hectárea. En tierras dadas en arriendo el 1% con arroz está localizado en tierras de 1 a 5 hectáreas.

En segundo lugar está el cacao y lo cultivan todos los productores que poseen tierras propias (20,2%). Del total de tierras propias con cacao el 48,6% es cultivado por productores de menos de 1 hectárea, el 45,9% por productores entre 1 a 5 hectáreas y el 5% en quienes poseen más de 5 hectáreas.

El café es el tercer cultivo en importancia, es cultivado en tierras propias y tomada en arriendo son 17 en total y representa el 9,2% de los cultivos. El 94,1% de los cultivos de café se encuentran en tierras propias, de los cuales se distribuyen en la misma proporción (47%) en tierras de menos de 1 hectárea y de 1 a 5 hectáreas. Otros cultivos como los frutales son 7 representa el 3,8% de los cultivos, en tierras propias y tomadas en arriendo, casi la totalidad en tierras propias (85%) en productores de menos de 1 hectárea y las tierras tomadas en arriendo corresponden a un productor de menos de 1 hectárea. La madera con 4 parcelas propias representa 2,18% (distribuidas en proporciones iguales entre productores con menos de 1 hectárea y entre 1 a 5 hectáreas), el gandul está cultivado en 11 parcelas representa el 3,27% del total de cultivos (72% en tierras propias entre 1 a 5 hectáreas y en tierras tomadas en arriendo el 27%), los cultivos de naranja son 6 con 3,2% (en tierras propias de menos de 1 hectárea concentra el 66% y el 33,3% en tierras entre 1 a 5 hectáreas), hay 2 parcelas con monte representa el 1,0% (distribuidas proporcionalmente en parcelas entre 1 a 5 hectáreas y más de 5 hectáreas), un cultivo de soya (1%) en tierras entre 1 a 5 hectáreas, la huerta (1%) posee 1 productor con tierras propias entre 1 a 5 hectáreas, la teca (1%) y la sandía (1%) se localizan en dos tierras propias de menos de 1 hectárea. Los pequeños productores de menos de 1 hectárea en el cantón Ventanas son quienes más diversidad de cultivos asocian con el maíz, especialmente en tierras propias y de arriendo,

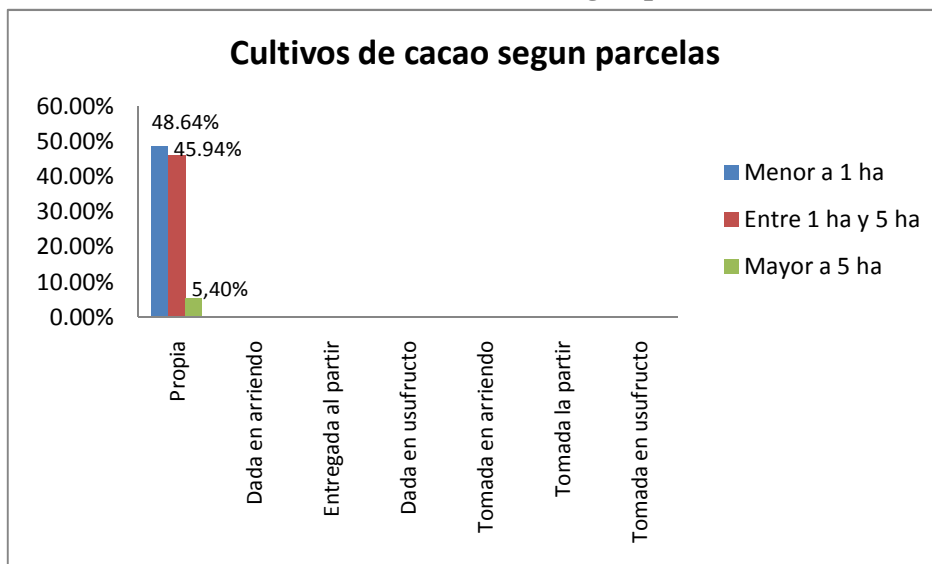
gandul, yuca, teca, etc. Existe una tendencia a la declinación de productos frutales y huerta, una mayor presencia del maíz, al parecer por la necesidad de aprovechar al máximo la semilla certificada de este grano en las parcelas. Los productores con más de 5 hectáreas son quienes prefieren sembrar el maíz con poca asociación de otros cultivos, aunque es importante la presencia de la madera y el gandul.

Gráfico 5 . Cultivos de arroz según parcelas



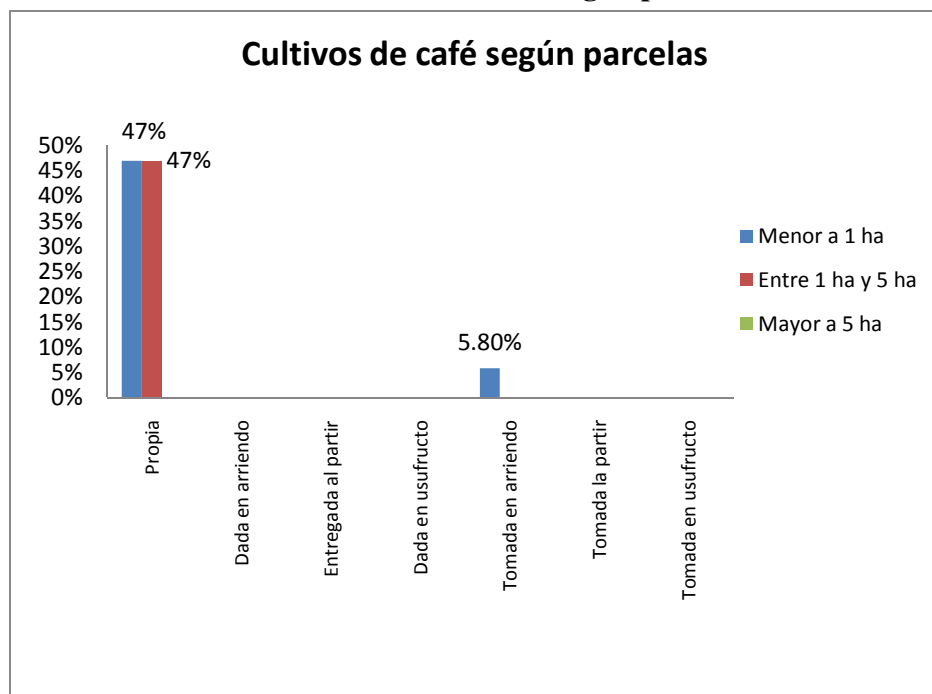
Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores de Ventanas
 Elaboración: propia

Gráfico 5. Cultivos de cacao según parcelas



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

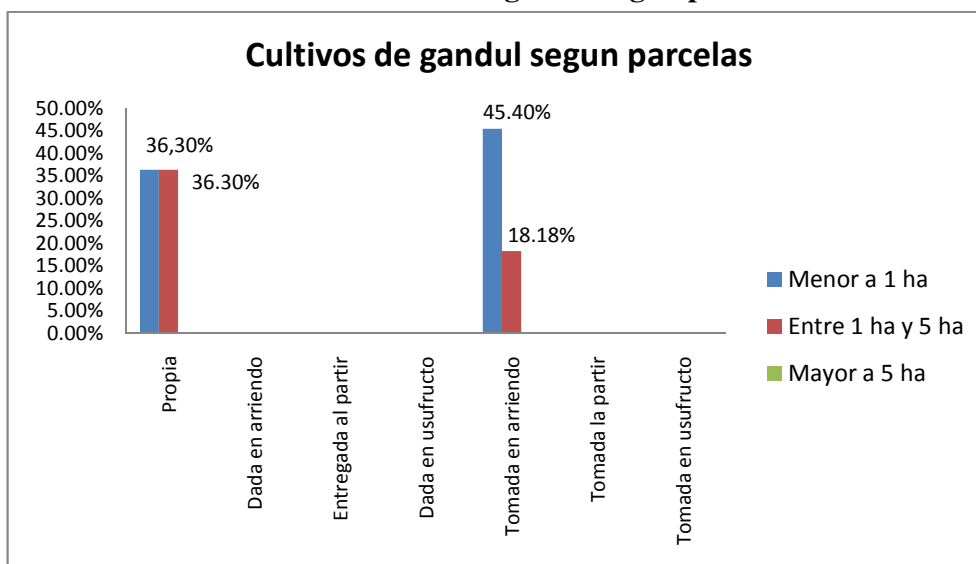
Gráfico 6. Cultivos de café según parcelas



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.

Elaboración: Propia

Gráfico 7. Cultivos de gandul según parcelas



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia

El gandul o fréjol de palo, arroz, cacao y café son los principales cultivos asociados con el maíz, poseen dinámica en el mercado de Ventanas y proporcionan ingresos complementarios a las familias de pequeños productores asociados. Por ejemplo, se puede observar que durante el tiempo de preparación de la siembra de maíz el gandul está listo para la venta. En el caso del almacenamiento del maíz que realizan las familias de productores el número de quintales promedio con semilla certificada es mínimo (2qq) y, por el contrario, el número de quintales de maíz proveniente de semilla registrada -reciclada es un poco mayor (20qq). Las familias conocen que por las características de la semilla certificada no es posible su reutilización en las parcelas.

La aplicación de una semilla certificada va acompañada de asistencia técnica de la empresa proveedora. Como señala Lewontin (1998; 77): “Las grandes empresas comerciales de semillas híbridas de granos y de alimentos de pollos como Dekalb, Funk, Northrup-King fueron adquiridas por empresas farmacéuticas como CibaGeigy, Monsanto y Dow, a pesar de las desinversiones, posteriormente ha habido otros lineamientos. Sólo la

mayor empresa de semillas híbridas, Pioneer Hy-Bred se mantuvo independiente hasta que, en 1997, el 20% de su capital y dos puestos del consejo de administración fueron adquiridos por Dupont”. Altieri (1998; 63 - 67) da cuenta de los negativos impactos al medio ambiente y la sociedad rural cuando los productores adoptan el uso de pesticidas, fertilizantes y semillas comerciales. Debido a las características que poseen las variedades de semillas comerciales⁴⁵ se genera una intensificación en las prácticas agrícolas modernas reduciendo las opciones de diversificación de cultivos.

La única acción de prevención a la salud a los productores en la agricultura por contrato con PRONACA fue la dotación de máscaras protectoras a los pequeños productores para el manejo de los agroquímicos. Los pequeños productores afirman conocer los riesgos a la salud de las familias por el uso de los agroquímicos aunque, por el tipo de cultivo, están presionados en continuar utilizándolos, expresan lo siguiente:

“Claro, hay que andar con mascarilla así cuidándose toda la cosa. O sea que todo producto de esos son tóxicos. Le echamos sólo la urea para recuperar la tierra. Y como nosotros no hacemos análisis al suelo ahí se ve qué líquidos necesita. Nosotros vamos a Pichilingue muy bonito oiga, o sea ahí le hacen hacer la preparación del suelo si está buena la tierra”.

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

“Claro que la salud mismo le afecta. El random es bastante afectente, nosotros estamos enseñados a andar con esos líquidos le hacen daño. Al suelo mismo le hacen daño tanto glifosato pero sin embargo hay que utilizarlo porque no hay otra cosa más. Hace dos años PROLOCAL nos

⁴⁵ “A variety’s trajectory is characterized by a take-off phase when it is adopted by farmers, a middle stage when the planted area stabilizes, and finally a retraction of its acreage.” Ecological impacts of industrial agriculture and the possibilities for truly sustainable farming, Altieri Miguel, 1998.

dieron una máscara pero usted sabe cómo eso se daña, pero no queda más que seguir trabajando”.

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

“Claro que sí. Hay líquidos que son tóxicos, sí, a veces se hacen bien tóxicos entonces se intoxican así. Pongamos a veces hay insumos que las malezas son resistentes y ahí uno por no saber se aplica más fuerte y, a veces, son un perjudicamento para la salud. Nos protegemos con camisetas, se amarra así (muestra cómo se tapa la cara) y guantes.

PRONACA nos da una capacitación de químicos”.

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

2.9 Educación y Utilización de la mano de obra de los miembros del hogar de 10 años y más.

El análisis pretende profundizar en el modo en que los miembros de las familias desarrollan las actividades productivas y de cómo incide el nivel de educación. Las variables que utilizamos son: si realiza una actividad productiva, cuál es el trabajo principal, cuántos trabajos tiene, en su trabajo es, si es asalariado cuánto percibió, si no trabajó usted es, nivel de educación de la familia.

2.9.1 Miembros de las familias de pequeños productores en actividades productivas

En esta investigación, los miembros del hogar que tienen 10 años y más conforman la población económicamente activa de Ventanas, se encuentran el jefe, cónyuge, hijo/ hija, padre/madre del jefe, nieto/nieta, otros parientes y otros no parientes. Los miembros que realizaron actividades productivas durante el año 2006 representaron el 51%. Del total de

quienes realizaron alguna actividad productiva, el 43,8% corresponde a los jefes de familia, hijos/hijas 31,6%, cónyuges 14,5%, otros parientes 5,7%, padre/madre 2,2%, nietos/nietas 1,1% y otros no parientes 0,7%.

2.9.2 Trabajo principal de las familias de pequeños productores asociados de Ventanas

Según el INEC, la agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura representan en conjunto la principal rama económica del cantón Ventanas, el 57,52% de la población económicamente activa (PEA) vive de estas actividades. En segundo lugar se encuentran Otras Actividades con el 19,75%.

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. Entre quienes optan por la agricultura, el 45% corresponde a los jefes de familia, el 30,32% a los hijos/hijas, cónyuges 13,9%, otros parientes 5,34%, padre/madre 2,29%, nieto/nieta 1,14%, otros no parientes 0,76%.

En los servicios, los hijos ocupan un papel preponderante 54,5%, en menor medida los jefes de familia 18,1%, cónyuge 18,1%, otros parientes 9%. En el comercio participan los hijos con 0,3%. En la ganadería interviene el jefe de familia con el 0,3%. Para complementar esta información, en entrevistas a profundidad se preguntó a los tres tipos de productores *¿Cree que sus hijos están interesados en continuar con la actividad agrícola?* Los tres tipos de productores coinciden en afirmar que va a depender del nivel educativo de sus hijos; es decir que, aquellos hijos quienes tuvieron la oportunidad de educarse, podrían realizar otros trabajos y no necesariamente quedarse todo el tiempo junto a la familia en las labores agrícolas. La crisis de la actividad agrícola en Ventanas es reveladora, tal como manifiesta el testimonio de un productor asociado que posee entre 1 a 5 hectáreas:

“ Le digo, la vida de la agricultura es triste ya éramos de salir corriendo pero no tenemos otra manera. Nosotros nos endeudamos, pero si hubiera otra manera de trabajar, invertir, dejaríamos la agricultura porque la agricultura no da. Mire que la gente se está yendo a otros países. Créase

que está difícil la situación, mandar a un hijo a estudiar es caro, el gobierno dice que es gratis pero solo la matrícula no más pero 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.

2.9.3 Categoría de ocupación de las familias de pequeños productores asociados de Ventanas

La única información censal sobre ubicación de la población económicamente activa (PEA) del cantón Ventanas según categoría de ocupación, considera hombres y mujeres de 5 años y más, es proporcionada por el INEC (2001), donde señala que el porcentaje de población que trabaja por cuenta propia equivale al 41,38%, los empleados representan el 33,45%, patrono o socio activo 9,57%, población no declarados 9,32%, trabajador familiar sin remuneración 5,76%, trabajadores nuevos 0,48%. En las mayores provincias de cultivo de maíz, la actividad agrícola sigue manteniendo una importancia relativa en los ingresos de los agricultores, así el 87% de los productores maiceros viven de la agricultura⁴⁶.

Los resultados de la investigación con los tres tipos de pequeños productores asociados de Ventanas (menos de 1 hectáreas, entre 1 a 5 hectáreas y más de 5 hectáreas) de 10 años y más, según el trabajo principal, arrojan que el 52% trabaja por cuenta propia, 32% de los productores son familiares sin remuneración, 11% es asalariado temporal, tan solo el 2,6% son asalariados permanentes y ningún productor es patrono o familiar con remuneración. La alta proporción de mano de obra en la agricultura no significa que la producción de maíz a la agroindustria sea una opción atractiva para los productores. Las generaciones jóvenes de la Costa del Ecuador buscan salir de la pobreza por otras vías, según explica Martínez (2007: 54): *“En la Costa el asunto es más complejo, porque si bien muchas familias todavía poseen tierra, el trabajo campesino está completamente desvalorizado a los ojos de las jóvenes generaciones...el hecho es que los jóvenes no quieren ser campesinos ni someterse al duro trabajo de la tierra.”*

⁴⁶ III Censo Nacional Agropecuario. Proyecto SICA/INEC. Año 2000.

La mayor parte de mano de obra familiar económicamente activa de las familias de pequeños productores de Ventanas es subempleada y vinculada con la agricultura. Lo que no quiere decir que exclusivamente trabajan en sus parcelas, es común que las unidades familiares de menos de 1 hectárea y de 1 a 5 hectáreas realicen trabajos secundarios: son contratados en jornales para las labores agrícolas en otras parcelas (jornales para el desmonte, recogida), en menor medida como chofer o en albañilería. Los familiares sin remuneración emplean su fuerza de trabajo en parcelas asignadas, a partir de los 18 años los hijos son capaces de administrar la parcela (propia, arrendada, etc.) para ayudar a la familia.

Existen muy pocas mujeres jefas del hogar, del total de cónyuges representan el 5,2%, la mayoría trabaja junto a sus hijos. Cuando no es época de cosecha del maíz se observa que los jóvenes se dedican a vender gandul y arroz a diferentes compradores dentro y fuera del recinto. Menos del 1% de los hijos trabajan en bananeras y un 0,3% de los hijos trabajan como comerciantes en los buses.

2.9.4 Ingresos de los pequeños productores asalariados

Los pequeños productores asociados de Ventanas realizan trabajos temporales en las fincas y reciben el pago según el número de jornales que realicen. Los resultados arrojan que un jornal en promedio es de 6 dólares diarios y que el pago varía según el recinto donde se encuentran los productores. En el recinto San Francisco ubicado en la parroquia el Zapotal las vías son de tercer orden y el servicio de transporte es escaso por lo que un jornal cuesta hasta 7 dólares.

2.9.5 Si hubo miembros de las familias que no trabajan, entonces son:

En Ventanas las familias de los pequeños productores asociados de Tierra Fértil, cuyos miembros no trabajan representan el 48,3%. Del total de miembros que no trabajan sólo el 0,8% son jefes de familia, 20,4% cónyuges, 65,7% hijos, 1,2% padres del jefe de familia, 6,5% nietos y el 5,3% otros parientes. Las razones por las que no trabajaron en alguna

actividad productiva fueron: el 41,4% son estudiantes, 32,8% quehaceres domésticos, 22,8% otros, 2,8% discapacitados (capacidades diferentes) y el 0,4% jubilados.

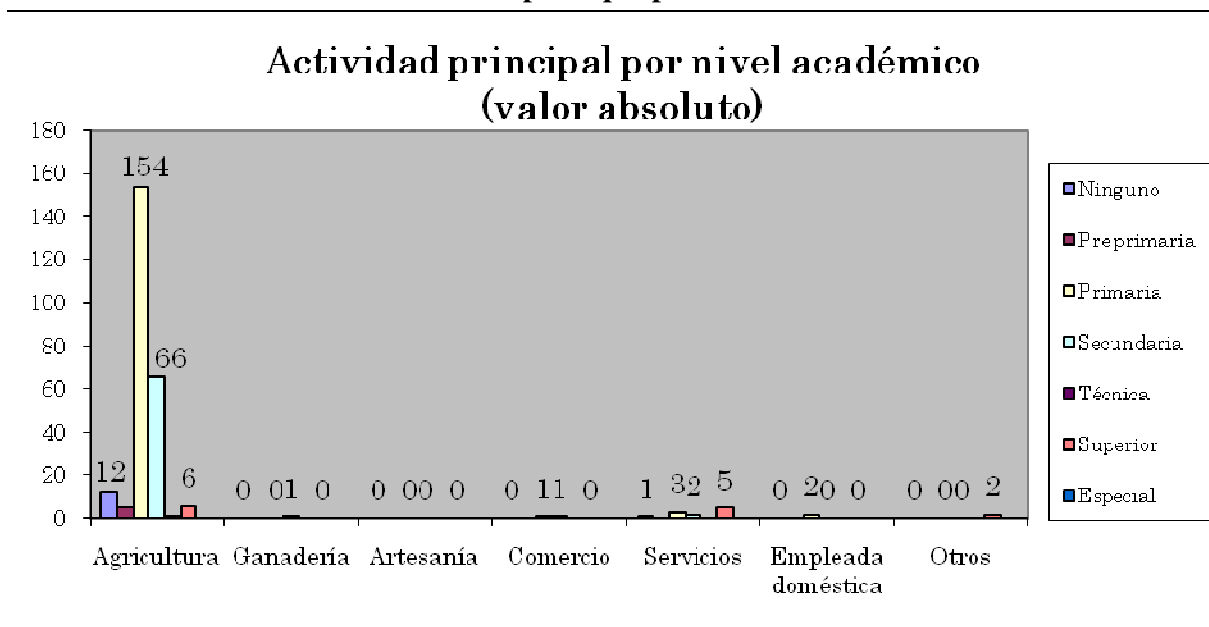
Los resultados dan cuenta del papel preponderante del jefe de familia en las actividades productivas sobre la base del trabajo de cuenta propia donde los cónyuges dependen únicamente de los ingresos del jefe de la familia. Los hijos que se encuentran estudiando y también ayudan a su familia en las labores agrícolas, en sus tiempos libres.

2.9.6 Nivel educativo de las familias de pequeños productores de Ventanas

Según el III censo nacional agropecuario el nivel de educación de los productores maiceros es bajo, el 85% ha concluido la primaria, 11% la secundaria y 4% el nivel superior. Para esta investigación, la clasificación del nivel educativo de las unidades familiares de pequeños productores, es: ninguno, educación pre primaria, educación primaria, educación secundaria, técnica, superior y educación especial⁴⁷. En el cantón Ventanas el nivel de educación es muy bajo, las familias de pequeños productores asociados que no han realizado ninguna educación son el 5%, las que poseen la educación pre primaria 1,9%, quienes tienen educación primaria son la mayor parte con el 61%, con educación secundaria 26,7%, tan solo el 0,3% de familias cuenta con educación técnica y el 5% la educación superior, nadie ha optado por educar a sus hijos con capacidad diferente (discapacidad) en centros de educación especial (se desconoce si se debe a que no existen centros de atención especializada en el cantón, prejuicio de las familias, etc.)

⁴⁷ La educación técnica no se imparte necesariamente en la universidad, es una formación de carreras cortas y más bien prácticas. La educación especial se refiere a la posibilidad de que los miembros de las familias con capacidades diferentes acudan a centros especializados.

Gráfico 8. Actividad principal por nivel educativo



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

De otro lado, según afirman los hijos, sí es importante representar a sus padres en las reuniones organizadas por las asociaciones de productores, *así pueden defender mejor los intereses de la familia*. Cuando se trata de las hijas no se involucran desde pequeñas con la agricultura, más bien los productores les motivan para seguir estudiando o en su defecto, si los padres no cuentan con los recursos, les piden a las hijas que les *acompañen* a la cosecha de maíz. En el territorio de Ventanas, la agricultura es una fuente de ingresos para las familias de pequeños productores asociados, independientemente del nivel educativo que tengan.

2.10 Producción agrícola (últimos 12 meses)

El análisis de la producción se enfoca en la labor agrícola que realizan las familias de pequeños productores de Ventanas con relación al cultivo principal. Los aspectos que se estudian son: tipos de semillas utilizadas para la siembra de los cultivos, si utilizaron químicos, la cantidad de semilla utilizada para la siembra, cuantos quintales del producto cosecharon, si destinaron al autoconsumo, cuántos quintales del producto se vendieron, el precio por quintal, y si contratan o no mano de obra.

2.10.1 Cultivo principal, Utilización de químicos cantidad y tipo de semillas aplicadas por las familias de pequeños productores asociados de Ventanas

Como se ha comprobado en las encuestas, el maíz es el cultivo principal para todas las familias de pequeños productores asociados de Ventanas. La utilización de químicos es generalizada entre los pequeños productores. Al ser un cultivo intensivo en insumos y extensivo con la necesidad de ampliar la superficie sembrada de maíz, los productores de Ventanas están relacionados con agroindustrias y casas comerciales antes y durante el proceso de producción y venta del maíz. En este sentido, la empresa PRONACA se ha encargado de la difusión de semillas certificadas de maíz, diseñadas para determinadas zonas, basada en los contratos de absorción de cosecha⁴⁸. Debido al interés de la empresa PRONACA por expandir el sector de cárnicos y reducir la dependencia en la importación de materia prima, en el año 2003 la empresa distribuyó en Ventanas la semilla certificada Dekalb – dk 5005, con buenos resultados en la elevación de los niveles de productividad⁴⁹, a través de la multinacional Monsanto⁵⁰, distribuidora de insumos agropecuarios de dudosa trayectoria respecto a los derechos medioambientales y laborales.

Los resultados obtenidos en los pequeños productores asociados de Ventanas con relación a la utilización de las semillas muestran que el mayor número de quintales promedio vendidos provienen de la aplicación de la semilla registrada 551 del INIAP (460 qq), le sigue la semilla mixta⁵¹ (420 qq), las semillas certificadas Dekalb – dk 5005, Pioneer 87k, Pioneer 8335 de PRONACA, 8330 de Agripac (323 qq) y la semilla reciclada (205,56 qq). Las fundas de semillas de maíz registrada, reciclada o certificada difieren en su peso⁵², costos, rendimientos y en el número de granos. Los pequeños productores asociados

⁴⁸ *Primeras Jornadas de Innovación tecnológica en el Ecuador*. PRONACA, documento sin editar, Junio 2007 Pág. 7

⁴⁹ Los contratos de absorción de cosecha ocasionaron un incremento de la productividad en maíz de 3 Ton/Ha (prom. nacional) a 6.5 Ton/Ha. *Ibíd.*

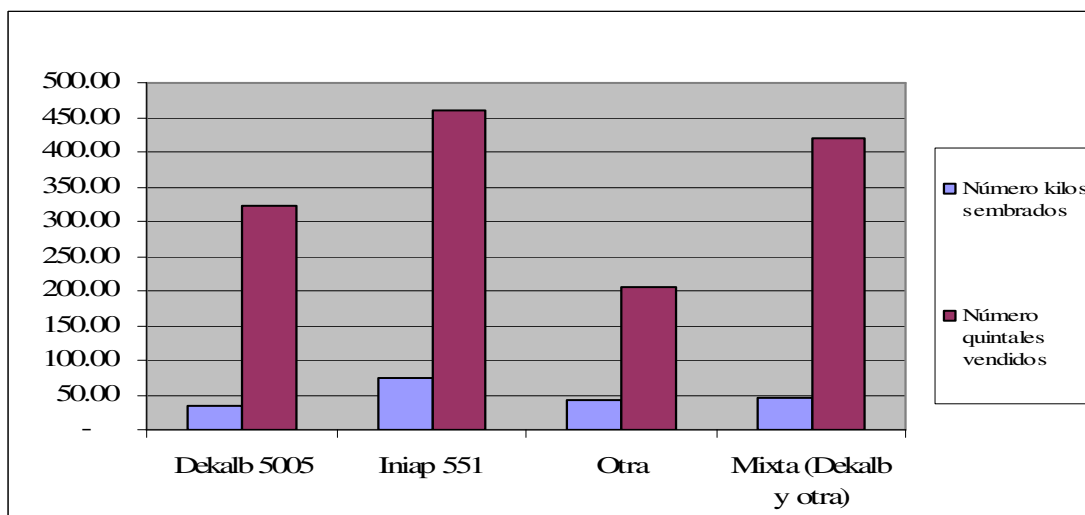
⁵⁰ De acuerdo con el registro del Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, proyecto SICA, las semillas certificadas Dekalb – dk 5005 son importadas por Pronaca y provienen de Tailandia. Acerca de Monsanto ver www.grain.org/biodiversidad_files/biodiv-55-5.pdf mayo, 2007.

⁵¹ La semilla mixta es la mezcla de la semilla certificada con semillas registradas o recicladas.

⁵² Según recogimos de los testimonios de los pequeños productores asociados de Ventanas: “Un quintal de la semilla 551 contiene 60 libras y alcanza para tres cuadras, un quintal de la semilla Pioneer 87k pesa 15 kilos y alcanza para una cuadra y media, una funda de semilla reciclada 8330 para una cuadra, una funda de la semilla Dekalb 5005 alcanza para una cuadra y media, un quintal de 30 libras de la semilla reciclada triple 8 alcanza para 4 cuadras”.

conocen cuántas fundas de semillas necesitan en la siembra, de acuerdo a la extensión, número de parcelas y la cantidad de mano de obra.

Gráfico 9. Fundas de semillas sembradas y número de quintales vendidos



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

Hasta el año 2006 la semilla certificada Dekalb – dk5005 se mantuvo en el mercado, posteriormente la empresa PRONACA colocó las semillas certificadas Pioneer 8335 y Pioneer 87k, provenientes de la multinacional Dupont. De igual manera, los productores experimentan con las nuevas semillas que las empresas y casas comerciales introducen en el mercado. Los pequeños productores asociados tuvieron dificultades con la aplicación de la semilla Dekalb - dk5005, sostienen que en el inicio tuvieron altos rendimientos pero después experimentaron debilidades en las plantas de maíz. Como resultado, los productores se vieron obligados a contratar un mayor número de mano de obra.

“El maíz de PRONACA no se puede cosechar pronto. Como le quiero decir, es más húmedo, hay que dejar más largo tiempo para que se seque y a veces, usted sabe que a veces...(silencio) y como uno se trabaja con crédito quiera o no toca cosechar mas sea se puede decir antes de que se seque bien, para poder quedar bien con los créditos”.

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

“Prácticamente la 5005 ya salió del mercado. Porque motivo fue buen maíz luego ya no, tres meses y medio y se viraba todo y ahí usted sabe para coger a mano...(silencio) estando el maíz parado uno gasta 10, 12 jornales, y así se necesitaba 40 hasta 50 todito para allá y para acá (señala los terrenos)”.

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

Según Intercooperation⁵³ aún no se han realizado análisis sobre los costos de producción del maíz duro por cantón, aunque sí por provincia; el estudio indica que en Los Ríos los costos directos generan más del 80% del costo de producción, de los cuales los dos rubros más altos son la mano de obra (26,9%) y los fertilizantes (24,3%). En la mano de obra señalan que la cosecha demanda mayores niveles de gasto, mientras que en los fertilizantes, la urea y el 10-30-10 son significativos. En la siembra (11,1%) el gasto en semilla certificada es representativo, en tanto que en la poscosecha (8,6%), destaca el gasto en transporte.

⁵³ INTERCOOPERATION, “Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas” Informe Nacional ECUADOR, 2007.

Cuadro 7. Maíz: costos de Producción por Hectárea		
Los Ríos		
Semitecnificado. Invierno		
CONCEPTO	TOTAL DÓLARES	PORCENTAJE
I.COSTOS DIRECTOS	591	81.7%
MANO DE OBRA	195	26.9%
SIEMBRA	80	11.1%
FERTILIZANTES	176	24.3%
FITOSANITARIOS	28	3.9%
MAQUINARIA/EQUIPOS/MATERIALES	50	6.9%
POSCOSECHA	62	8.6%
II. SUBTOTAL COSTOS INDIRECTOS	132	18.3%
Administración y transferencia tecnología (10%)	59.1	8.2%
Costo Financiero (8% anual/ 6 meses)	23.6	3.3%
Renta de la tierra (6 meses)	50.0	6.9%
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (\$HA)	723.74	100%

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG
Elaboración: INTERCOOPERATION

El mercado de fertilizantes en Ecuador está dominado por las empresas importadoras Fertisa, Delcorp, Ferpacific, Brenntag, con una alta competencia entre sí, abarcan el 90% de las importaciones, y en menor medida Agripac, Pronaca y SQM. En la actualidad el INIAP realiza el 85% de la investigación agropecuaria en el país, el resto son esfuerzos de la investigación privada⁵⁴.

En el país existen tres clases de semillas: básica, registrada y certificada⁵⁵, el INIAP es la institución responsable de producir las dos primeras clases de semillas, y las empresas Agripac, Ecuaquímica y PRONACA son las encargadas de fomentar las semillas certificadas⁵⁶. El 60% de los pequeños productores de maíz utilizan semilla de maíz común,

⁵⁴ Las tres empresas mencionadas concentran el 90% del mercado de importación de semillas certificadas, las importan de Brasil, Colombia o Tailandia. Marzo 2007, Diario "El Comercio". Quito, Ecuador

⁵⁵ BANCO CENTRAL, Reporte 2007

⁵⁶ Las tres empresas mencionadas concentran el 90% del mercado de importación de semillas certificadas, las importan de Brasil, Colombia o Tailandia. Marzo 2007, Diario "El Comercio".

proporcionada por el INIAP y el 30% semilla certificada, buena parte de la misma es reciclada de cosechas anteriores⁵⁷.

Según el estudio de Chehab⁵⁸ en Ventanas existe un elevado uso de la semilla certificada (44%) frente al resto de cantones productores de maíz. Durante la observación realizada y en entrevistas con pequeños productores hemos comprobado que en el mercado de Ventanas las empresas PRONACA y Agripac se encargan de expender las semillas certificadas con su respectivo paquete tecnológico. Si la semilla fue de mala calidad las empresas no se responsabilizan por pérdidas ocasionadas en las cosechas. Los productores suelen experimentar con las semillas del mercado de Ventanas. Los pequeños productores asociados cuestionan las implicaciones que resultan al comprar los insumos de la empresa:

“Usted sabe que ahorita Agripac, Pronaca sacan maíces híbridos vuelven a sacar otra semilla pero siempre buscando la utilidad de ellos porque son semillas que tienen que ponerse diez, doce sacos de fertilizantes caros”.

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

“Este año que viene (2009) está medio duro, los insumos están carísimos, porque por ejemplo ahorita el maíz de semilla que se compra está caro. Ya venimos hablando con el ingeniero de PRONACA, está 140 la fundida que alcanza para una hectárea, todo está caro; la urea que se compra ahí está como por los 45 el saco y comprenda que en cada hectárea por ahí se echa 6 a 8 sacos y tres fertilizantes...está caro, no sé cómo irán a poner el precio para uno vender. Porque si está al mismo precio de 10 o 12 dólares no nos quedaría nada, se va bastante en mano de obra”.

⁵⁷ III Censo Nacional Agropecuario.

⁵⁸ CHEHAB Carol, “Breve caracterización de la producción del maíz” Observatorio del Comercio Exterior, documento sin editar, junio 2007.

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

“Según la calidad de la semilla es que produce, hay semillas que son de menos producción es porque no son buenas para el sector y a veces uno pierde con esas semillas. Nosotros sacamos dinero en otra parte para la siembra, los trabajadores, así sale también caro y por eso no podemos darle toda la cosecha. Ellos ponen el precio y la compra de insumos también”.

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

Por otro lado, según manifiestan los productores los insumos que vende la empresa PRONACA no se encuentran en el mercado de Ventanas y les resultan caros. El costo de los insumos, según indican, inciden en la reducción de sus ganancias:

“Mire, suben todo lo que es insumos, fertilizantes, o sea todo, entonces viene a quedar en lo mismo. Así el maíz pongamos esté a buen precio uno tiene 800 dólares en gastos. Que sea a 10 pongamos y 120 quintales, igual queda solo 300 dólares de utilidad. Pero si fueran baratos los insumos eso no les conviene a ellos”.

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

“PRONACA vende productos más efectivos pero más caros. Por ejemplo, el glifosato no lo vende sino el random. Ya venimos hablando con el ingeniero de PRONACA, está a 140 la fundita que alcanza para una hectárea todo está caro. La urea que se compra ahí está como por los 45 el saco y comprenda que en cada hectárea por ahí se echa 6 a 8 sacos y

tres fertilizantes. Está caro, no sé cómo irán a poner el precio para uno vender. Porque si está al mismo precio de 12 o 10 dólares ahí si no nos quedaría nada, se va bastante en mano de obra”.

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

“La semilla por fuera es más caro por eso vino a un precio cómodo. Por eso era la ayuda que daba PROLOCAL en la agricultura. Ahorita sea por separado o con PRONACA todo está caro. Porque si ahorita si usted quiere un paquete le cuesta 800 \$; entonces, uno tiene que buscar la semilla más barata. Siempre uno tiene que buscar lo económico”.

Entrevista realizada en el
Recinto San Gabriel Aguas Frías, FJ01.05.08,
Diciembre de 2008.

El proyecto PROLOCAL ha realizado el análisis de costos de producción que incurrieron los pequeños productores vinculados a la experiencia de agricultura por contrato:

**Cuadro 8. Costos de producción de Maíz Duro para 1 hectárea en Ventanas
(2004 – 2005)**

Rubro	Beneficiarios del proyecto	
	\$/Ha	%
1. Costos directos	700	86,96
Semillas	81,50	10,12
Fertilizantes	139,37	17,31
Otros insumos	61,13	7,59
Mano de obra	418	51,93
2. Costo indirecto	105	13,04
Intereses *	0	0
Alquiler de la tierra	70	8,70
Imprevistos **	35	4,35

3. Costos de producción (costos directos + costos indirectos)	805	100
Rendimiento (qq/Ha)	200	
Costo unitario	4.03	

Fuente: Prolocal.

*10% sobre semilla y fertilizantes, durante 4 meses.

** 5% sobre el costo directo.

Según los resultados proporcionados por PROLOCAL, el productor que recibió ayuda del proyecto tuvo que desembolsar 805 USD para la implementación del cultivo del maíz en la hectárea y le generó una utilidad de 525 USD; la relación de la utilidad con el costo total de la inversión les representó a los productores una rentabilidad del 65,5%.

2.10.2 Volumen de quintales cosechados, quintales destinados al autoconsumo y quintales vendidos por las familias de pequeños productores de Ventanas

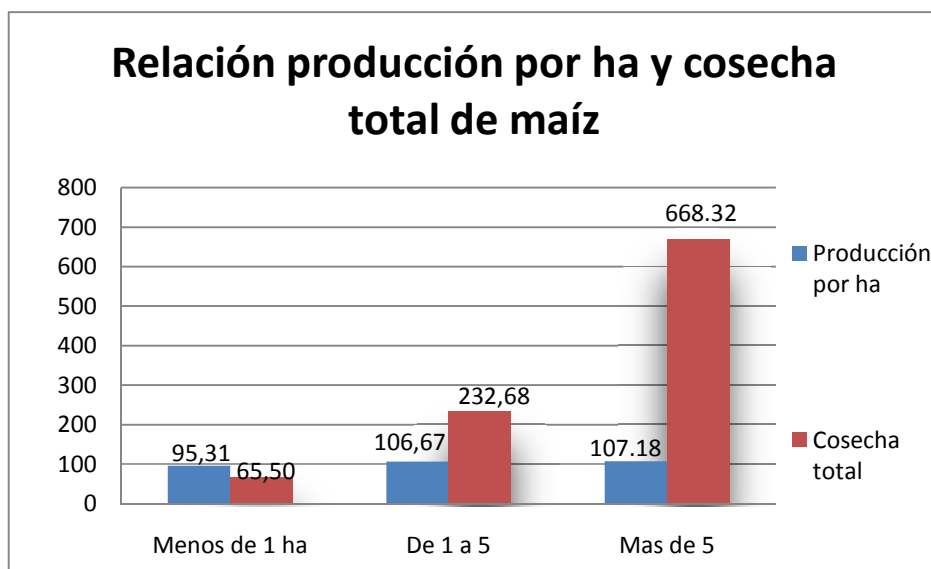
Según el último censo acerca de los ranking de rendimiento del maíz en el país, los cantones de mayor rendimiento son los de mayor producción (Palenque, Ventanas, Mocache, Balzar), los cantones que realizan algún tipo de inversión en capital (Pueblo Viejo, Urdaneta y Quevedo) y los que incorporan mayor fuerza de trabajo en parcelas pequeñas (Guayaquil y Baba). Ventanas se ubica en el cuarto puesto con un ranking de 3,3 TM/ha. Ventanas es el único territorio que primero inicia la siembra y, de igual manera, al terminar la cosecha. El 40% de toda la superficie sembrada en diciembre en Los Ríos proviene de Ventanas. El cantón Ventanas inicia la siembra con precios bajos y poca demanda.

Los resultados sobre relación producción y cosecha demuestran bajos rendimientos en el grupo de productores de menos de 1 hectáreas, afirman que tienen mayores dificultades por encontrar terrenos aptos: *“...mire el maíz se siembra en un lado, pasado en otro lado y así sucesivamente, y no todos los terrenos están aptos para sacarlos en una misma fecha entonces fueron cosechados en distintas fechas por eso vendimos poco a la empresa⁵⁹”*. Existe una gran diferencia en los niveles de cosecha entre productores de 1 a 5 hectáreas y

⁵⁹ Entrevista realizada en el recinto Lechugalito, Dir03.05.08, diciembre 2008.

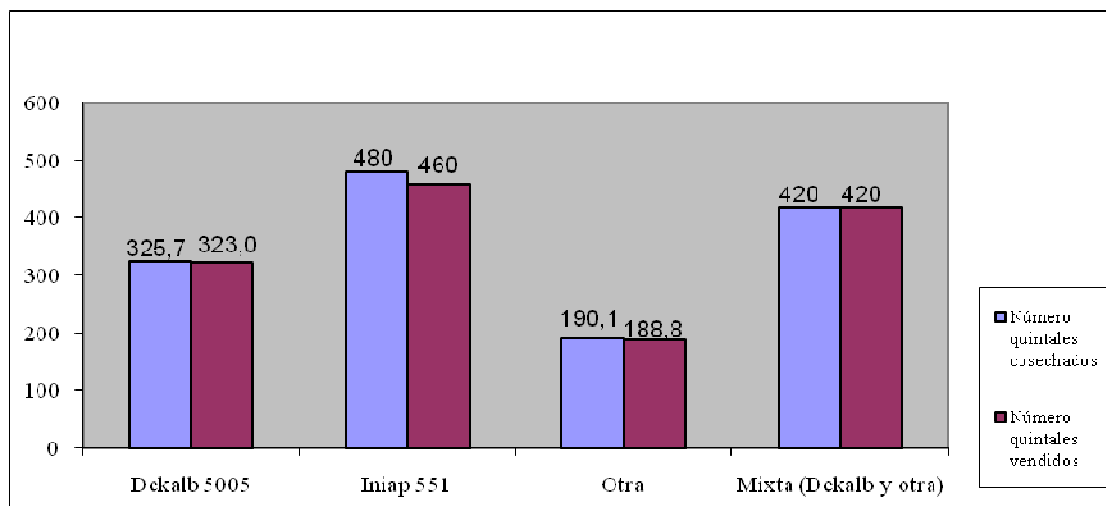
quienes poseen más de 5 hectáreas, pese a que el volumen de producción es similar. Ningún productor ha realizado inversiones en maquinaria para la siembra o cosecha, el sistema de cultivo se realiza con la contratación de mano de obra y la utilización de semillas mejoradas. De ahí que en la cosecha influye la capacidad de inversión de los productores. En la provincia de Los Ríos apenas el 1% de las parcelas siembra maíz para el autoconsumo, en Ventanas el nivel de reservas de maíz para el autoconsumo no llega ni al 1%.

Gráfico 10. Relación producción por ha y cosecha total de maíz



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

Gráfico 11. Quintales cosechados y número de quintales vendidos según semilla utilizada



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

El contrato con la empresa PRONACA no establece un seguro por pérdidas en las cosechas ni tampoco presenta posibilidades para que los productores cuenten con un seguro agrícola e indemnizaciones por daños a la salud y la fertilidad de los suelos. En caso de pérdida por mala cosecha o afectaciones a la salud los productores asumen por completo la inversión de las semillas, contratación de mano de obra, arriendo de tierras y pagos del transporte. Sobre las pérdidas en las cosechas, los productores manifiestan lo siguiente:

“Aunque salgo perdiendo o ganando tengo que venderle a PRONACA, ahora el Pioneer es pequeño nosotros no decimos nada hasta la cosecha”.

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

*“No tuvimos porque lo cogimos en buen tiempo. No hubo pérdidas.
Principalmente el año pasado resultó mala, compré la semilla 5005 y solo*

fue pérdida. Ya eso se pierde, no hay cómo recuperarlo. Por ejemplo, desde el año pasado vendimos a PRONACA pero este año ya no vendimos. Entregábamos a cualquier comercial que venda a PRONACA”.

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

“Claro pues PRONACA no da un subsidio si uno pierde. Ya ese es el precio si quiere coja sino te quedas, y si hay alguna pérdida ya es responsable cada agricultor que saque. Fue un maíz con alto rendimiento en los primeros tres meses y después se viraba todo, y ahí usted sabe para recoger a mano... (silencio) estando el maíz parado uno gasta 10, 12 jornales, y así virado se necesitaba 40 así todito de acá para allá”.

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

“...últimamente nos metimos a trabajar con el ingeniero Camacho y no con PRONACA, pero esa calidad de semilla que él nos dio salió una semilla mala y ese año salimos todos en contra y perdimos prácticamente la inversión. El siguiente año no se tuvo cómo sembrar, muchos quedaron con deudas, fue un caos, hasta este año que recibimos la ayuda del MIES y recuperamos el dinero y lo tenemos para reinvertir. El 5005 en el 2003 era el mejor maíz de buena calidad porque su producción era de 140 a 180 quintales por hectárea. Aunque ya ahorita en el 2007 ya esa semilla se anuló por motivo de que se hacía mucha harina. Ahorita está Pioneer 87k”.

Entrevista realizada en

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

2.10.3 Contratación de mano de obra durante los últimos 12 meses

Todos los pequeños productores asociados de Ventanas contratan mano de obra temporal para la siembra y cosecha. El número de jornaleros contratados para la siembra, entre hombres, mujeres y niños (118) es elevado frente al número de jornaleros contratados para la cosecha (88 personas), los productores comentan que en la cosecha también deberían invertir en la desgranada sin embargo es un rubro caro por ese motivo buscan a miembros de la familia aunque según afirman no es suficiente. La práctica de ayuda sin remuneración en labores agrícolas entre las familias de pequeños productores no es común, según un productor asociado que posee 12 hectáreas da cuenta que alguna vez existió: *“Antes había el enganche”*.

2.10.4 Precio de venta por quintal de maíz y lugar de venta

La fijación del precio del quintal maíz lo establece el Consejo Consultivo del Maíz, Soya, Balanceados y Avicultura⁶⁰, ente que agrupa a un representante de los productores, balanceados e industriales, bajo la dirección del ministro de agricultura. Esta medida es insuficiente frente a la venta de insumos por pocos distribuidores, los cambiantes precios de semillas y fertilizantes en el mercado restringen aún más las opciones en los pequeños productores asociados para realizar mejoras tecnológicas. La desigualdad de poder de los pequeños productores en el Consejo Consultivo con una falta de representatividad se ahonda con la nula incidencia de los productores en la negociación con la agroindustria PRONACA acerca de los condicionamientos en el proceso productivo. La baja representatividad de los productores en el Consejo Consultivo según evidencia el productor asociado de más que posee entre 1 a 5 hectáreas:

“Los precios los fijan en el mes de febrero. 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 veces que

⁶⁰ Aunque el mandato del Consejo Consultivo del Maíz, Soya, Balanceados y Avicultura es recomendar políticas en materia de competitividad de la cadena productiva al Ministerio de Agricultura y Ganadería.

como que lo tiran a pique. Hay creo que amarres. Si sale de Quevedo a Ventanas está Andrade y César (son dirigentes de la Federación Nacional del Maíz y de la Federación Tierra Fértil, respectivamente) ellos no son maiceros pero siempre han hecho las veces que como son maiceros...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...”

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

Aunque se conoce el precio oficial, en Ventanas es común que las empresas presenten en sus establecimientos diferentes tablas de precios de acuerdo con el grado de humedad del maíz. No existe un sistema de información de precios del Estado, tampoco medidas que regulen las relaciones laborales de los pequeños productores y la empresa PRONACA alrededor del proceso de producción y comercialización del maíz. De otro lado, dado que los productores no tienen la capacidad de realizar inversiones acuden a los intermediarios quienes son la fuente de transmisión de financiamiento y precios. Al respecto Chiriboga señala: “...esos intermediarios difícilmente transmiten las señales de los mercados o los hacen de forma lenta, y los productores comprometen su cosecha a precios menores a cambio de crédito, por el mal funcionamiento del Banco Nacional de Fomento”⁶¹. Esto sucede en Ventanas, según confirma el testimonio de un productor de 5 hectáreas:

“Entre amigos conversan quien pesa mejor y se busca a ese vendedor en Ventanas. Según la humedad, si tiene 30 de humedad el precio es bajo y si es 14 el precio es bueno”.

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

⁶¹ Revista Líderes, 1 de octubre de 2007. “El intermediario resta la utilidad de los buenos precios de los cereales”

En la fase de post cosecha el acceso de los productores a los centros de secado y limpieza depende de la posibilidad de incurrir en varios costos ligados con el transporte y el almacenamiento del producto, por lo que estos servicios no se adecúan a las necesidades de los pequeños productores. Según el estudio del SICA señala que “existe un déficit funcional de facilidades de secamiento y limpieza y la que está disponible no está accesible para los productores pequeños y medianos. Considerando que el grano cosechado registra porcentajes entre 20% y 30% de humedad, la mayoría de agricultores están obligados a comercializar su producto húmedo y con impurezas, lo que va en desmedro del precio.”⁶²

En Ventanas, los resultados con los pequeños productores muestran que los precios del quintal de maíz varían según el lugar donde se vende. Para este estudio la clasificación del lugar de venta es: predio, feria rural, agroindustria, otros. El precio promedio en el predio es 8,85 USD, no hay productores que vendan en feria rural, el precio promedio del quintal de maíz en la agroindustria es 8,1 USD, en la ciudad 7,43 USD y en Otros 7,41 USD. En el contrato de la empresa PRONACA con los pequeños productores asociados de la Federación Tierra Fértil el precio corresponde al establecido por el Consejo Consultivo del Maíz, Soya, Balanceados y Avicultura. Según indica el proyecto PROLOCAL (2006: 6) el precio de venta del quintal de maíz a PRONACA fue establecido por el Consejo Consultivo en 8,10 USD. La Federación Tierra Fértil realizó gestiones dirigidas a la reapertura de las instalaciones de la Empresa Nacional de Comercialización ENAC para el proceso de secado y almacenamiento del maíz, acorde con los parámetros en condiciones y calidad del producto (13% de humedad y 1% de impureza), previstos por PRONACA. La empresa PRONACA recibió 179,84 toneladas de maíz limpio y seco.

Sin embargo, según manifiestan los productores atravesaron dificultades relacionadas con retrasos en los pagos y la reducción del número de quintales de maíz por efecto del secado:

⁶² SICA, “Maíz amarillo. Documento digital:
http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IICA/productos/maiz_mag.pdf

“Nosotros entregamos a través de la Federación Tierra Fértil. Pero es igual, yo no le vi tanto, es igual como que fuera un intermediario que compra, todavía más con ocho días según ellos dicen, pero le están pagando casi al mes, así hicieron. Un año vendimos de ENAC a PRONACA por ver si obtener más rentabilidad llevamos los silos para secar, almacenamos y para entregar a PRONACA pero igual nos da... (silencio) porque usted sabe que en esa secada se lleva una cantidad de maíz y ya queda una cantidad menos. Usted sabe, nosotros los agricultores somos la última rueda del coche. Según la impureza le califican y le disminuyen las libras”.

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

2.11. Comercialización del maíz

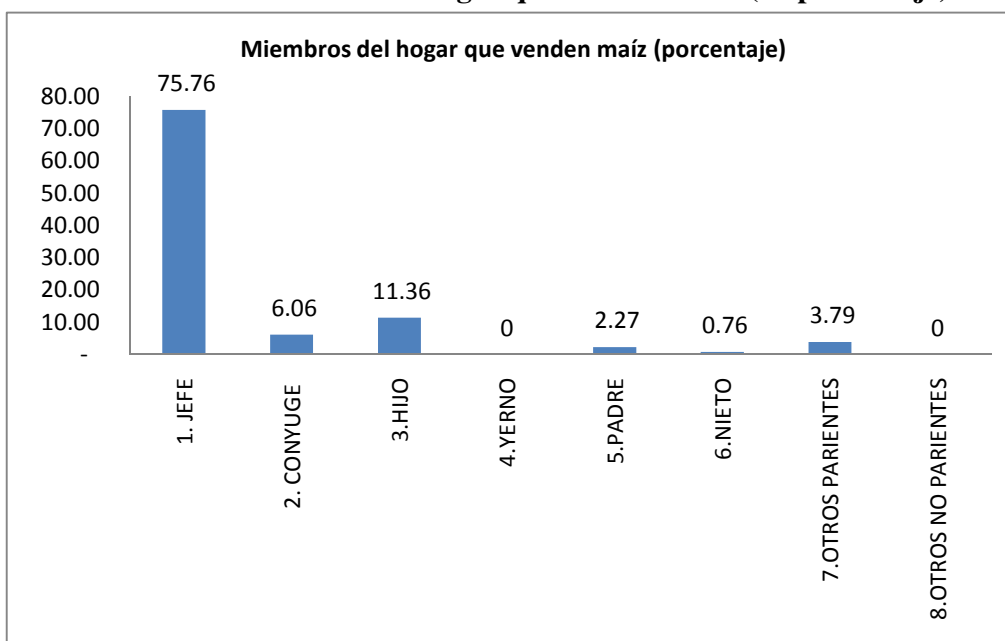
En la fase de comercialización del maíz se pretende conocer quiénes son los miembros de la familia responsables de vender el maíz y a quien venden el producto. Para esta investigación los diferentes compradores del maíz se clasifican en: consumidor, comerciante del lugar, comerciante de fuera, organización de productores, PRONACA, Finagro y otros.

2.12 Miembros de la familia que venden el maíz

Los resultados arrojados en Ventanas con pequeños productores asociados indican que del total de miembros de familias que venden el maíz (132) el 75% son jefes de familia, le siguen los hijos (11,3%) y los cónyuges (6,0%), en menor proporción otros parientes (3,7%), el padre del jefe de familia (2,2%) y el nieto (0,7%). En cuanto a la relación entre los compradores de maíz y los miembros del hogar se obtiene que ningún productor vende al consumidor, un reducido número de pequeños productores vende a PRONACA (10) y representa el 7,5%, en igual magnitud venden a las organizaciones de productores, y muy pocos a Otros (9) con el 6,8%. La mayor parte de productores vende el maíz al Comerciante de fuera (60,6%), así como al Comerciante del lugar (17,4%). Entre quienes venden a PRONACA (10) los jefes de familia representan el 70%, los hijos el 20% y

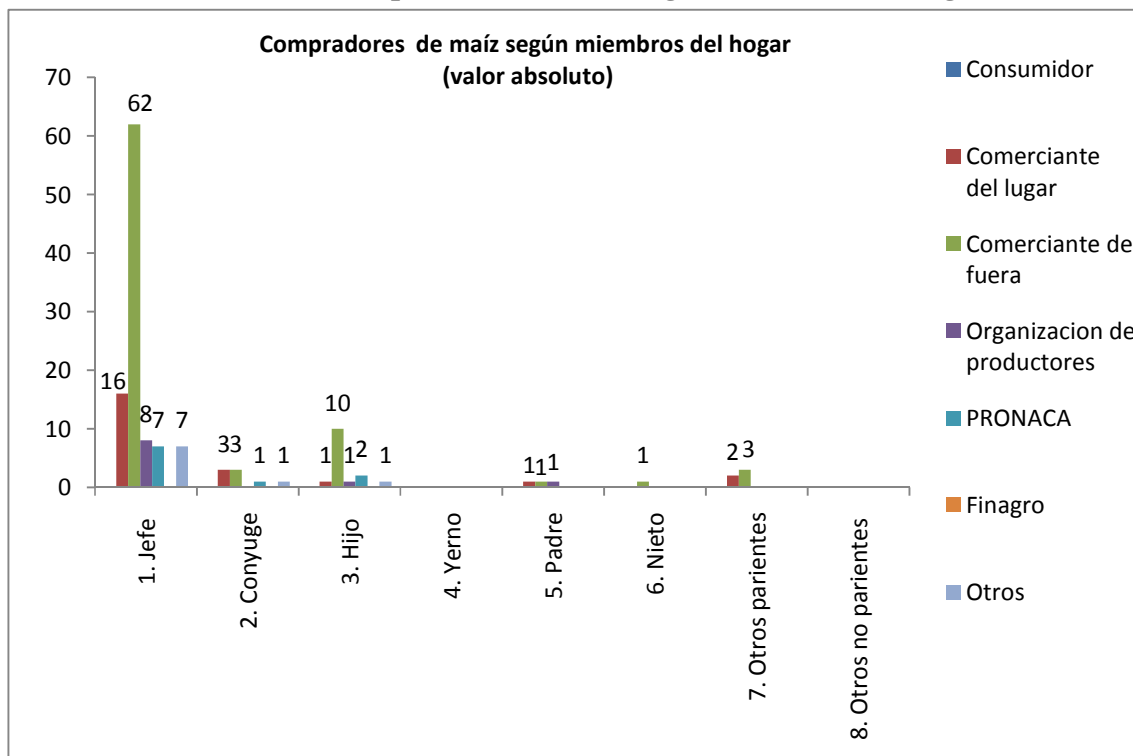
cónyuge 10%. Del total de miembros del hogar que venden a Organizaciones de productores (10), el 80% corresponde a los jefes de familia, 10% a los hijos y 10% cónyuge. Del total de miembros de las familias que venden a Otros (9), el 77,7% son jefes de familia y el 22,2% restante equivalen al cónyuge y el hijo. Entre los miembros del hogar de pequeños productores que venden a Comerciantes de Fuera (80), el 77,5% constituyen los jefes de familia, los hijos el 12,5%, los cónyuges 3,75%, Otros parientes 3,7%, Nieto 1,2% y Padre del jefe de familia 1,2%. Del total de pequeños productores que venden a Comerciantes del lugar (23), el 69,5% pertenece a los jefes de familia, cónyuges 13%, otros parientes 8,6%, Padre del jefe de familia (4,3%) y el hijo (4,3%).

Gráfico 12. Miembros del hogar que venden maíz (en porcentaje)



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

Gráfico 13. Compradores del maíz según miembros del hogar



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia

Los jefes de familia de pequeños productores son los responsables de vender la cosecha por separado, cada uno de ellos debe vender *su* cosecha. Cuando se trata de las jefas del hogar que tienen hijos, se apoyan en las hijas e hijos quienes venden la cosecha, igualmente por separado.

La práctica de la agricultura por contrato no es común en Ventanas. Los productores movilizan recursos heterogéneos entre sí y casi la mitad de los productores no posee tierras propias. El caso de agricultura por contrato en Ventanas evidencia algunas problemáticas que enfrenta la unidad familiar. Se ha comprobado que la agroindustria no realiza un tratamiento diferenciado acorde con las características de los pequeños productores. Esta modalidad rebasa la capacidad de la unidad familiar campesina debido a la presión tecnológica y laboral que ejerce la agroindustria sobre el pequeño productor.

En el país la política nacional de absorción de cosecha del maíz obliga a las agroindustrias a comprar anualmente un porcentaje del producto nacional antes de iniciar con la importación. Ahí se establece que las compras del producto se realizan a través de las Cámaras de Agricultura, Centros Agrícolas, Asociaciones de Productores y gremios legalizados. Esta política fomenta la práctica de la agricultura por contrato, la cual aparece como un medio para que las empresas difundan el uso de las semillas certificadas y novedosos agroquímicos entre los productores, sin reglamento alguno sobre las relaciones laborales entre empresas y productores.

2.13 Crédito

Dado que los productores requieren financiar el proceso productivo de siembra, pago de jornales, cosecha, desgranada y transporte del maíz, el análisis del crédito durante el año 2007 es fundamental. Se seleccionaron cinco variables: 1) si recibieron crédito en especie o en dinero; 2) ¿De qué institución recibió el préstamo? BNF, Banco Privado, Pronaca, Prolocal, Finagro, Familiares u Otros; 3) ¿Cuánto dinero le prestaron? (valorarlo en dólares, si es en especie); 4) ¿Cuánto tiempo les dieron para pagar? ; 5) Qué tasa de interés les cobraron y por qué tiempo?

2.13.1 Contrajeron o no crédito

El 51,2% (60 familias) del total de familias de productores adquirió algún tipo de crédito. De los cuales, están distribuidas en partes iguales las familias de pequeños productores de Ventanas que contraen crédito no monetario (25,6%) y crédito monetario (25,6%).

2.13.2 Crédito no monetario

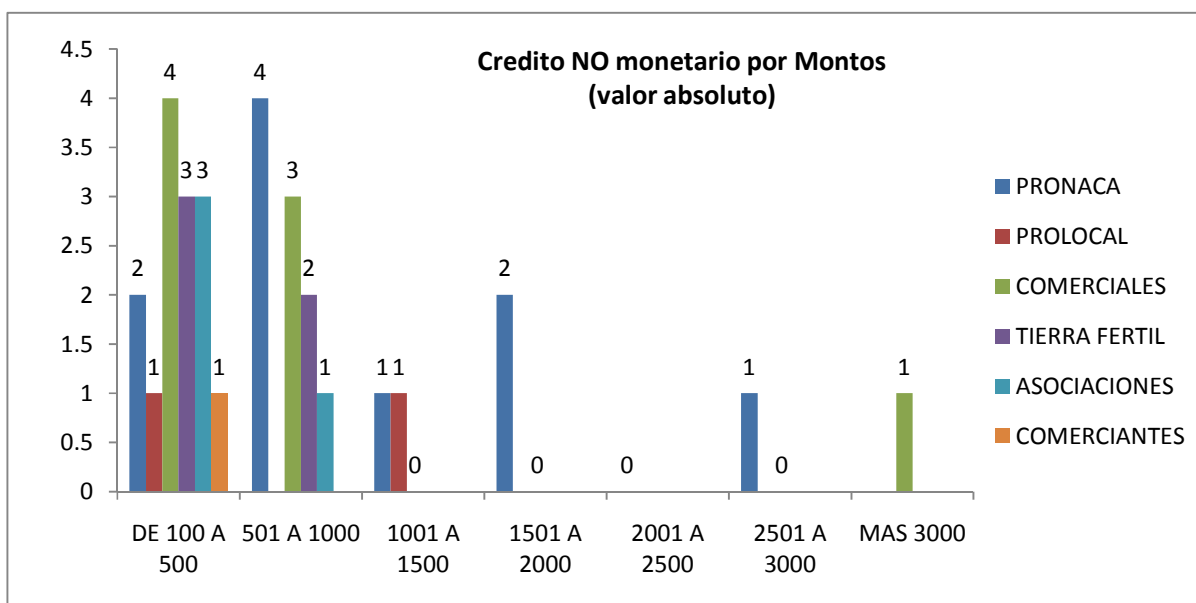
El crédito no monetario comprende los paquetes tecnológicos o semillas e insumos que las familias compran a instituciones no financieras. Según los resultados de las encuestas, las instituciones identificadas que prestan crédito monetario a las familias de productores son: PRONACA, casas comerciales, Tierra Fértil, Asociaciones, PROLOCAL y comerciante. Del total de familias de pequeños productores que contraen crédito no monetario la mayor parte provienen de PRONACA (33,3%) y los montos varían entre menos de 500 a 3000 dólares, a continuación las casas comerciales (26,6%) y los montos oscilan entre menos 500 a más de 3000 dólares, en las demás instituciones los productores han adquirido créditos

por menores montos; es el caso de Tierra Fértil (16,6%) cuyos préstamos han sido entre menos de 500 hasta 1000 dólares, las asociaciones (13,3%) han prestado montos entre menos de 500 a 1000 dólares. Solamente un comerciante (3%) ha otorgado crédito monetario entre 500 dólares. Con relación a la tasa de interés que cobran estas instituciones hay productores que no saben a qué tasa les cobran, solo un productor contestó que la tasa que paga es anual y el resto respondieron mensual. Hay grandes diferencias entre las informaciones otorgadas respecto de las tasas que cobran las instituciones. Podemos observar que muy pocos productores adquieren crédito no monetario en las asociaciones de base y la Federación Tierra Fértil.

De los productores que contrajeron crédito no monetario (30 familias), con relación al crédito adquirido con PRONACA (10) un (1) productor no sabe a qué tasa de interés paga el crédito, otro (1) productor dice que el préstamo incluye interés pero no conoce la tasa de interés, el resto de productores (8) conoce que la tasa de interés es mensual. Según la información recogida, las tasas de interés de PRONACA varían entre 1% a 5%. Los productores que adquirieron crédito con las Comerciales (9) hay quienes no conocen a qué tasa les cobran (2), otro señala que el crédito incluye interés (1), las tasas son semestrales (2), anuales (1) y mensuales (3). Por efectos de tabulación de los datos, hemos procesado las tasas como en mensuales. Los resultados arrojan que las tasas de interés de las casas comerciales varían entre 5% y 8% mensual. En el caso de los créditos no monetarios otorgados por Tierra Fértil (5), un productor (1) no sabe cuál es la tasa de interés que le cobran y otros solamente conocen que el crédito incluye el interés (3 familias). Los resultados arrojan que los productores que obtuvieron crédito con Tierra Fértil tienen tasas de interés distintas, 5% y 105% mensual, este último dato lo tomamos con precaución. En cuanto a los créditos entregados por las asociaciones de base (4) la mayor parte de productores respondió que el crédito incluye la tasa de interés, que no la conocen (3) mientras solo un productor obtuvo el crédito a una tasa de interés mensual. La tasa de interés del crédito de las asociaciones es al 5% mensual. Los créditos de PROLOCAL (2) incluyen el interés. El crédito del comerciante de ventanas lo obtuvo un productor (1) al 7% mensual. Las altas tasas de interés cobradas por las comerciales, Tierra Fértil y las

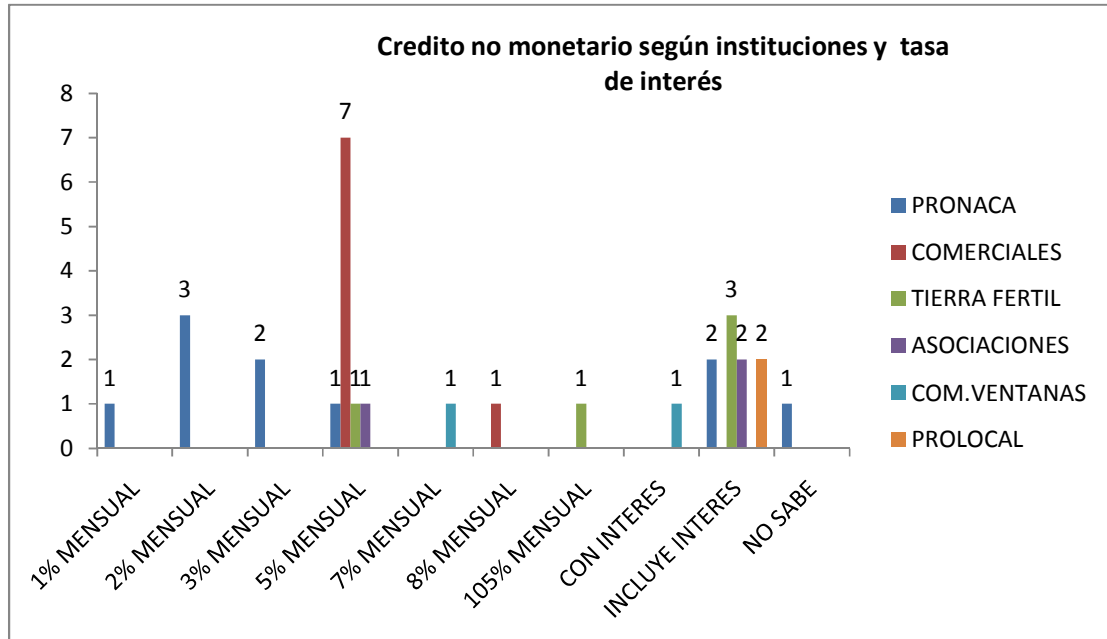
asociaciones de base son de alto riesgo para los pequeños productores organizados de Ventanas. En todo caso, es probable que los productores tengan dificultades para realizar el cálculo de las tasas de interés.

Gráfico 14. Número de créditos no monetarios por montos



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil.
Elaboración: Propia

Gráfico 15. Número de créditos no monetarios según instituciones por tasa de interés



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia

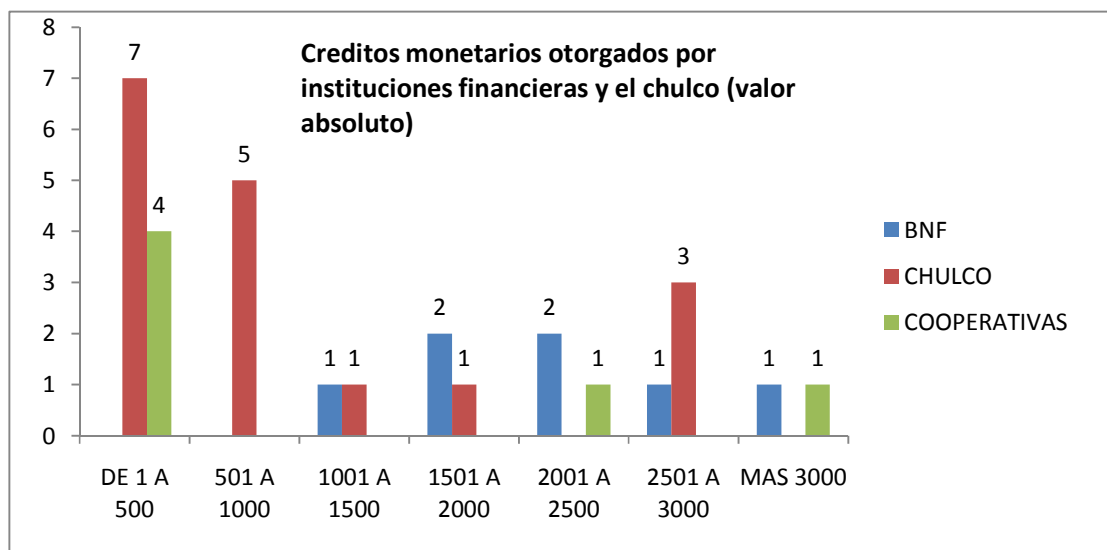
2.13.3 Crédito monetario

En la encuesta pedimos a las familias de productores que ubiquen quién les otorgó el crédito monetario, entre el Banco Nacional de Fomento (BNF), un banco privado y Otros. Los resultados arrojaron que Otros es el principal medio de financiamiento para la adquisición de crédito monetario. Otros corresponden al Chulco y Cooperativas. Del total de quienes adquirieron crédito monetario (30), la mayor parte de productores adquirieron crédito con el chulco (17) por montos menores a 500 dólares hasta 3000 dólares. Unos pocos productores contrajeron crédito con el Banco Nacional de Fomento (7), por montos desde 1000 a más de 3000 dólares. Los productores que adquirieron crédito en una Cooperativa (6) alcanzaron montos hasta 500 y más de 3000 dólares. Entre los productores que adquirieron créditos con el chulquero, el mayor número de productores (12) se concentra en los créditos menores a 500 y hasta 1000 dólares. De los productores que

contrajeron crédito en la cooperativa, la mayor parte de productores adquirieron el crédito por un monto menor a 500 dólares. Podemos encontrar que el principal medio de financiamiento para los pequeños productores es el chulco, especialmente del crédito hasta 1000 dólares. Los pequeños productores se ven obligados a guardar una parte de la cosecha para cubrir con el pago a los chulqueros, de ahí la necesidad de los productores por obtener un mayor volumen de maíz para la venta. En cambio, solo los productores con mayores recursos se benefician del crédito del Banco Nacional de Fomento.

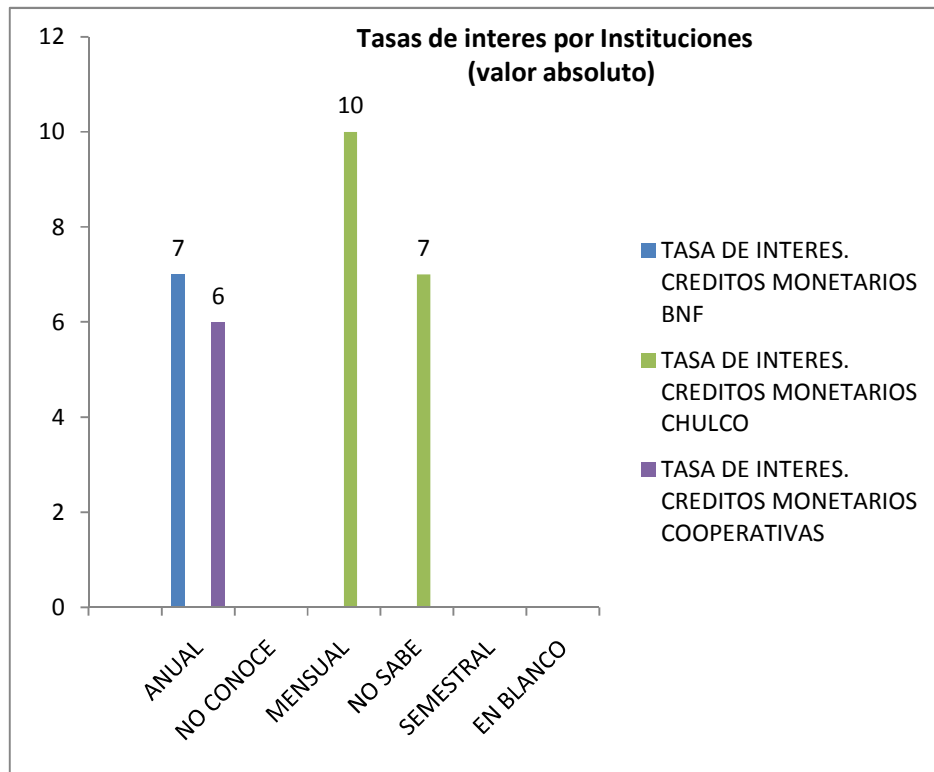
Las tasas de interés por el crédito monetario son anuales, semestrales y mensuales. De los productores que contrajeron crédito con el chulco (17) la mayor parte (10) afirma pagar una tasa mensual, de los cuales hay (4) quienes pagan 5% mensual, y los otros productores (7) que contrajeron el crédito monetario con el chulco no saben a qué tasa les cobran. Los productores que adquirieron crédito con el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés anual del 5%. En tanto que los productores que adquirieron el crédito con la cooperativa la tasa de interés del 20% anual. Es altamente preocupante que el chulquero es el medio más cercano donde acuden los productores. Cabe señalar que los resultados demuestran la necesidad de que el Banco Nacional de Fomento diseñe una política para modificar los requerimientos de acceso al crédito para beneficiar a todo tipo de productores.

Gráfico 16. Número de créditos monetarios otorgados por el chulco e instituciones financieras



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

Gráfico 17. Tasas de interés cobradas por instituciones



Fuente: Encuestas a familias de pequeños productores asociados de Tierra Fértil, año 2007.
Elaboración: Propia.

CAPÍTULO III

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ASOCIADOS Y RELACIONADOS CON LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN MAÍZ

El presente capítulo pretende analizar si el nivel de capital social de los pequeños productores asociados a las organizaciones de base de la FEPROCTIFE se relaciona con el desarrollo local. Para lo cual, estudiamos el modo en que los productores utilizan dos formas de capital social; de unión (*bonding*) y de puente (*bridging*). El alcance del capital social abarca las perspectivas de Coleman (1988) y Bourdieu (1995). Según Hintze (2004: 6) aunque Coleman y Bourdieu presentan diferencias coinciden en la visión estructural del capital social. Ambos autores consideran al capital social como un recurso indispensable para el mantenimiento de las redes y dan importancia al contenido de las relaciones sociales de cooperación y reciprocidad. (Durston; 2001: 39)

El nivel de capital social de los pequeños productores asociados expresa el contenido y la calidad de los dos tipos de redes, interna y externa, devenido de las relaciones mantenidas en las redes de producción y comercialización del maíz. Coleman (1990: 305) indica que las relaciones de reciprocidad se presentan en el intercambio de favores y el surgimiento de normas de convivencia proporcionadas por la organización. El contexto influye en las redes que construyen los actores.

Para analizar el capital social interno de los pequeños productores organizados de Ventanas y afiliados a la FEPROCTIFE, nos basamos en los indicadores que dan cuenta del modo en que se manifiestan las relaciones en la red interna de los pequeños productores, y son: los lazos que establecen los productores al interior de la organización y con qué objetivos, la importancia de participar en organizaciones, los mecanismos de ayuda mutua en las familias de pequeños productores en la producción y comercialización del maíz, y el establecimiento de normas y sanciones en la red.

Con respecto al análisis de capital social externo, los indicadores que expresan el funcionamiento de la FEPROCTIFE, son: la existencia de una red de puentes, el modo en que se generan los lazos con la red de puentes y en qué consiste la participación de los productores con otros grupos.

3.1 Capital social interno

La demanda del maíz amarillo por parte de la agroindustria en cada ciclo agrícola está en función del volumen de importación y la cotización a nivel internacional. En el Ecuador el Consejo Consultivo del Maíz es el único ente que define el precio oficial del quintal de maíz, agrupa al sector agroindustrial procesador de maíz, un representante de los productores y el ministro de agricultura. En cuanto a la regulación de la oferta y demanda del maíz el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) asignó, mediante acuerdo ministerial 345 de diciembre 2005, esa responsabilidad a la Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, dicho ente emite los informes respectivos al Consejo Consultivo del Maíz y tiene capacidad de autorizar la importación del producto, con incentivos para la compra directa del maíz a las organizaciones de productores. Con el retiro del Estado de los programas de apoyo a las pequeñas economías campesinas y el escaso desarrollo de mercados para los pequeños productores rurales, la agricultura por contrato en maíz con pequeños productores es altamente vulnerable. Las medidas tomadas por el Estado con respecto al sector maicero han sido insuficientes porque no se enfocan en el proceso de producción que deben realizar los pequeños productores para vender el producto.

La literatura da cuenta de la dificultad para caracterizar a las organizaciones campesinas debido a la heterogeneidad en las bases de las organizaciones. Martínez (2006: 280) explica que hasta los años ochenta las formas organizativas eran federaciones, uniones de cabildos, uniones de organizaciones campesinas que aglutinaban a comunidades, asociaciones y cooperativas en las principales regiones del país vinculadas con demandas sociales y políticas del campesinado, que de hecho son las organizaciones tradicionales de segundo grado. En medio de un ambiente de aplicación de políticas neoliberales, las organizaciones de la sierra incursionan en el manejo de proyectos como respuesta a las demandas del estado y de las organizaciones no gubernamentales (ONGs)

con la condición de que el acceso a la oferta de proyectos sea mediante las organizaciones de segundo grado. El contexto en que surgen las organizaciones campesinas de primero y segundo grado en la provincia de Los Ríos es la lucha por la tierra, en los años setenta. Guerrero Burgos (2006: 4) indica que entre las organizaciones tradicionales de segundo grado de Los Ríos sobreviven actualmente pocas, la crisis se origina a fines de los años ochenta con la quiebra de las “empresas de comercialización de insumos y productos agrícolas”, creadas por las organizaciones y destinadas para la “demanda campesina”. Según explica el autor, los campesinos de Los Ríos se habían articulado con el mercado mediante la venta del 90% de la producción de maíz, caco y arroz, y acudían a los prestamistas locales. Las empresas de comercialización de las organizaciones “no pudieron responder eficientemente y competitivamente a las demandas y deseos de los campesinos de base”.

Con relación a los productores de maíz, según el III censo nacional agropecuario apenas el 9% de los productores se encuentra organizado. El registro del SICA⁶³ señala a 10 organizaciones: Federación Nacional de Maiceros (FENAMAIZ), Asociación de Productores Agropecuarios de Ventanas (APA Ventanas), Asociación de Productores Agropecuarios de Mocache (APA Mocache), Asociación de Productores Agropecuarios de Palenque (APA Palenque), Asociación de Productores Agropecuarios de Quevedo (APA Quevedo), Unión de Organizaciones Campesinas de Quevedo (UOCQ), Asociación de Productores Agrícolas de Montalvo (APA Montalvo), Asociación de Productores de ciclo corto (APROCICO), Asociación de Productores agropecuarios de Babahoyo (APA Babahoyo), Asociación de Productores Agropecuarios de Palenque (APA Palenque), Centro Agrícola Balzar. El representante de la Federación Nacional de Maiceros (FENAMAIZ), organización de tercer grado, es el delegado de los productores de maíz en el Consejo Consultivo de Maíz, ente que define el precio del quintal.

⁶³ Proyecto Servicios de Información Agropecuaria, “Páginas Amarillas”: www.sica.gov.ec/privado/citar_informa.html

Cuadro 9. Nivel de asociatividad de los productores maiceros

TAMAÑO DE PRODUCTOR	NO ESTAN AGREMIADOS	% de no agremiados	ESTAN AGREMIADOS	% de agremiados	TOTAL
Pequeños productores 0 – 20 ha	64.911	64,6%	5.444	5,4%	70.355
Medianos productores 20- 50 ha	17.032	16,9%	1.478	1,4%	18.510
Grandes productores: mayores a 50 ha	9.919	9,8%	1.665	1,6%	11.584
TOTAL	91.862	91,45%	8.587	8,54%	100.449

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

El cantón Ventanas, provincia de Los Ríos, cuenta con los recintos de Santa Sofía, La Fabiola, Los Amarillos, El Laurel, La Ercilla pertenecientes a la parroquia Zapotal, y el recinto El Triunfo en Ventanas. Las organizaciones de Ventanas ligadas con el maíz se clasifican en federaciones y asociaciones. El alcance de las organizaciones de segundo grado no abarca exclusivamente a Ventanas, incluye a las asociaciones localizadas en los recintos del cantón Mocache. La mayoría son asociaciones de base independientes.

Cuadro 10. Distancia de los recintos según cantones (km)

Cantón	Distancia del cantón en KM	Nombre del Recinto
Mocache	16	Aguas Frías
Mocache	25	El Descanso
Ventanas	25	Santa Sofía
Ventanas	12	La Fabiola – Aguas Frías
Ventanas	5	El Triunfo
Ventanas	10	Los Amarillos
Ventanas	15	El Laurel

Fuente: Departamento de Obras Públicas del Gobierno Provincial de Los Ríos.

Cuadro 11. Organizaciones de productores de maíz en Ventanas (valor absoluto)

Organizaciones de segundo grado	Asociaciones afiliadas	Asociaciones Independientes
Centro Agrícola de Ventanas	12	92
Federación Tierra Fértil	10	
Federación de asociaciones de Ventanas	8	
Asociación de productores agropecuarios de Ventanas	5	

Fuente: Federación Nacional de Maiceros FENAMAIZ

La Federación Provincial de Organizaciones Comunitarias Tierra Fértil FEPROCTIFE fue creada en 1994 y es adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social. Esta organización de segundo grado agrupa a dos de las asociaciones ubicadas en el cantón Mocache y en Ventanas abarca al resto de asociaciones en cada uno de los recintos. Las organizaciones de base de FEPROCTIFE trabajan exclusivamente en el tema del maíz, su responsabilidad es canalizar apoyos a los afiliados para mejorar la producción, post producción y comercialización del maíz.

Los jefes de familia y sus hermanos son miembros socios de las organizaciones de base afiliadas a la Federación Tierra Fértil. Para los pequeños productores la participación en una organización representa una inversión; las familias acceden a los diferentes servicios en maíz como semillas certificadas, contratos con agroindustrias, infraestructura para el secado del maíz, a través de la acción de los jefes de familia al interior de la organización. A continuación, citamos las respuestas extraídas de las entrevistas a productores sobre la importancia que dan a la participación y los objetivos por los cuales les motiva afiliarse a la organización de base:

“Para mí creo que sí es importante porque yo le digo: si así no se ponen de acuerdo ¿cómo van a hacer las cosas? porque de una u otra opinión sale una buena, habiendo bastantes usted opina una cosa, yo opino otra cosa, de ahí puede salir una buena, se acogerían tal vez a eso”.

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

“De ver tantas cosas, claro que no somos tomados en cuenta en 100% pero ya uno va a una parte y ya le dicen “si viene de Luz y Vida (nombre de la organización de base)”. De todas las de por aquí de Tierra Fértil aunque no sea la más antigua está entre las primeras”

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

“La misión de agruparse era como pongamos así siempre a veces usted sabe que la situación económica aquí es a veces así y algún pequeño beneficio como el gobierno daba: dos saquitos de urea, un saquito de urea, así sólo a los socios”.

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

“Usted sabe que aquí trabajamos toda la familia de la casa, digo así si no trabajáramos no se puede, no alcanza, y pongamos en lo que trabajamos nosotros en la agricultura es una mínima cosa que queda de rentabilidad, no queda mucho pues.”

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

*“El problema por ejemplo tiene que ver con el tiempo para poder
participar. Si usted está organizado le toman en cuenta para los contratos
porque el tiempo o sea se viene y consigue los contratos”*

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

*“Bueno porque hay caminos, entonces a uno le dicen afíliate a esto o a
este otro. La verdad muy bueno ser afiliado a una organización, ser
afiliado a Tierra Fértil. A todas esas cosas muy bueno. Se consigue
buenos contratos y buena semilla”.*

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

*“Mire nosotros unidos podemos conseguir mejoras. Por decir algo,
nosotros unidos conseguimos lo que es el tanque elevado de agua, unidos
conseguimos el comedor escolar, o sea en la organización mismo
buscamos mejoras para la comunidad.”*

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

“Ahora como estamos integrados al Pueblo Montubio se busca el área humana, llegamos a nuestra gente. Usted sabe que se está motivado en ver que ellos se sientan mejor.”

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

Según indica Putnam⁶⁴ (1993:204) “Las redes de compromiso cívico tales como las asociaciones de vecinos, sociedades corales, cooperativas, clubes deportivos [...] representan una interacción social intensa. Las redes de compromiso cívico constituyen una forma esencial de capital social: cuanto más densas las redes de una comunidad, más probable es que los ciudadanos estén dispuestos a cooperar para el beneficio mutuo.” El intercambio entre las redes de iniciativas asociativas voluntarias mejora la calidad de información que circula dentro y fuera de la red de productores; canaliza las ventajas a los miembros de la red y no solamente a los mejor conectados. Las iniciativas asociativas voluntarias son escasas, en los recintos de Ventanas apenas existe el grupo Pro Mejoras y las organizaciones de base del maíz. Estas organizaciones trabajan de manera independiente, el grupo Pro Mejoras solicita obras de infraestructura y vialidad a las instituciones públicas, en tanto que, las organizaciones de base, afiliadas a la Federación Tierra Fértil, gestionan y ejecutan proyectos en maíz para los asociados. Los miembros de las familias de los pequeños productores de Ventanas están comprometidos en proporcionar ayudas al jefe de familia para la producción y venta del maíz. Preguntamos a los productores sobre las actividades cooperativas que realizan en los recintos, a continuación citamos unas respuestas:

“Sólo el comité comunitario”.

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

⁶⁴ Citado de FORNI, Pablo. “¿Qué es el capital social y cómo analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza?” Michigan State University, Research Report N° 5. 2004

diciembre de 2008.

“Cooperativas?, ¿Cómo?”

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

“El comité”

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

“El comité Luz y Vida”

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

Las organizaciones de base afiliadas a la Federación Tierra Fértil no han establecido garantías para incentivar el sentido de solidaridad entre sus miembros que les permita controlar comportamientos oportunistas y alentar intercambios recíprocos. Los jefes de familia tienen la opción de delegar a sus hijos en las reuniones de la asociación, se trata de hijos mayores de edad y con algún nivel de estudios. Como afirma un productor de más de 5 hectáreas: *“Así pueden defender mejor los intereses de la familia”*. Sin embargo, en las organizaciones no se realiza un proceso de transmisión de conocimientos ya que la reelección de dirigentes depende de la capacidad de gestión de recursos materiales hacia los socios. La única restricción que poseen los productores socios es la imposibilidad de participar en dos organizaciones de base al mismo tiempo. Citamos las respuestas extraídas de las entrevistas acerca de la manera cómo se toman las decisiones en las organizaciones de base: