

EUTOPÍA-2

Revista de Desarrollo Económico Territorial - N.º 2 - octubre 2011

CADENAS PRODUCTIVAS Y TERRITORIO



FLACSO SEDE ECUADOR • CEDET

EUTOPÍA-2

Revista de Desarrollo Económico Territorial - N.º 2 - octubre 2011



Comité editorial

Luciano Martínez (FLACSO); Esteban Vega (CEDET);
Francisco Rhon Dávila (CAAP/FLACSO); Cornelio
Delgado; Manuel Chiriboga (RIMISP)

Comité Asesor Internacional

Liisa North (York University, Canada), Bert Helmsing
(ISS, Holanda), Cristóbal Kay (ISS, Holanda), Gian-
carlo Canzanelli (PNUD-ART Internacional) Francisco
García (España), Juan Pablo Pérez Sáinz (FLACSO-
Costa Rica), Arilson Favareto (Universidade do ABC
Brasil).

Director: Luciano Martínez

Editores: Brian Wallis, Bolívar Lucio

Corrección de estilo: Santiago Rubio, Irene Parra

Ilustración de portada: Marco Chamorro

Diseño gráfico: Antonio Mena

Imprenta: CrearImagen

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro

Quito, Ecuador

Tel.: (593-2) 323 8888

Fax: (593-2) 3237960

www.flacso.org.ec

CEDET

Av. Eloy Alfaro N35-09 y Portugal

Edificio Millenium Plaza, oficina 303

Quito, Ecuador

(593 -2) 3332044

(593 -2) 3330794

www.cedet.ec

ISSN: 390 5707

Quito, Ecuador 2011

1ª. edición: octubre de 2011

Índice

Presentación 5-7

TEMA CENTRAL

**De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor:
construcciones teóricas en una época de globalización 11-38**
Thimothy J. Sturgeon

**La industria de aceite de palma en Ecuador:
¿un buen negocio para los pequeños agricultores? 39-54**
Lesley Potter M.

**Guayaquil y la región:
desarrollo territorial e inclusión social 55-77**
Rafael Guerrero Burgos

ESTUDIOS DE CASO

**Cadena de mora en Caldas, Colombia:
beneficios e impactos 81-100**
Isaías Tobasura / Carlos Eduardo Ospina

**La palma africana en la provincia de Los Ríos:
negocio agro-empresarial, prebendas estatales y violaciones
de derechos campesinos 101-111**
Natalia Landívar García / Germán Jácome López / Mario Macías Yela

CONTRA-PUNTO

Encadenamiento agroalimentario: ¿solución sustentable de desarrollo rural o consolidación del poder agroindustrial? 115-134
María Rosa Yumbla Mantilla

Autores 135-136

RESENAS

Laura J. Enríquez

Reacciones al mercado: pequeños agricultores en la economía reformadora de Nicaragua, Cuba, Rusia y China 139-141
Liisa North

Pablo Ospina (Coord.)

El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo 143-146
Miguel Ruiz Acosta

Jennifer Bair (Ed.)

Fronteras de la investigación en cadenas productivas (Frontiers of Commodity Chain Research) 147-149
Brian Wallis

Presentación

El segundo número de EUTOPIA explora la relación entre desarrollo territorial y cadenas productivas. Las cadenas de valor entran en boga en Ecuador a partir de la influencia de los donantes de la cooperación internacional, principalmente como una herramienta para ayudar a los pequeños productores a ganar acceso a mercados en un contexto de globalización y crecientes demandas de competitividad. Como se puede apreciar en este volumen, existen diversas interpretaciones sobre el papel que juegan las cadenas productivas en el desarrollo económico de los territorios. Las cadenas productivas o de valor, como marco de análisis sirven, sobre todo, para demostrar que la integración de determinados territorios a estas redes de producción mundiales es el resultado de relaciones sociales. Los avances teóricos en cuanto a una mejor comprensión de las complejas redes que caracterizan un sistema productivo de comercio mundial con un alto nivel de desconcentración geográfica, requieren de mayor análisis, particularmente si se lo mira desde espacios de la periferia. Este volumen de EUTOPIA comparte una serie de aportes desde diversas ópticas que nos ayudan a revisar con mayor cautela las bondades de las cadenas de valor revisando desde los territorios, cómo la integración a los mercados tiene consecuencias tanto positivas como negativas.

En primer lugar, el trabajo de Timothy Sturgeon hace un recuento del estado del arte de la literatura e investigación en cuanto a cadenas de valor se refiere. La síntesis de Sturgeon, es una reflexión a partir de varios años de trabajos colaborativos dentro de la iniciativa de cadenas de valor que busca generar teoría para mejorar nuestra comprensión sobre el funcionamiento de las industrias mundiales. Como bien lo manifiesta el autor, nuestros esfuerzos en cuanto a interpretar la complejidad de las industrias mundiales desde las ciencias sociales se asemeja a los incipientes descubrimientos sobre el medio natural del siglo XVI y XVII. En este ánimo, nuestro análisis de las cadenas de valor, como una herramienta para comprender la realidad, es desde un reconocimiento bastante humilde, de que estamos incursionando en un complejo campo, para el cual podemos dar simplemente una fotografía.

Pese a reconocer las limitaciones del análisis de las cadenas consideramos que brindan un marco de análisis adecuado para explorar lo que ocurre en los territorios insertos en procesos productivos que superan los límites políticos y geográficos. El trabajo de Rafael

Guerrero nos muestra claramente cómo las cadenas productivas configuran el territorio de la región Guayaquil demostrando que el territorio o 'región' más allá de los límites político-administrativos se construye en base a las relaciones económicas y sociales vinculadas a actividades agrícolas primarias que históricamente han marcado las relaciones entre la ciudad y su *hinterland* rural. Esta área de influencia económica de Guayaquil se extiende hacia las provincias de Manabí, Los Ríos y Santa Elena, y sus principales cadenas de *commodities* tropicales como el café, cacao y banano dependen del puerto de Guayaquil para salir a los mercados mundiales. El análisis de estas cadenas, como lo demuestra Guerrero, ayuda a comprender mejor los vínculos rural-urbanos, y cómo el territorio es una construcción social determinada por las actividades productivas, lo que ayuda a entender incluso la persistencia de la pobreza en la ruralidad del litoral ecuatoriano.

El trabajo de Lesley Potter interroga si la industria de aceite de palma es un buen negocio para los pequeños productores. Luego de analizar las transformaciones en el territorio de Esmeraldas y en la provincia oriental de Orellana a partir del *boom* de la palma de aceite y posteriormente los bio-combustibles, la autora describe la conflictividad que rodea esta agroindustria que, pese a ser una actividad vinculada a mercados de exportación dinámicos y es considerada generadora de empleo, ha ocasionado perjuicios a las poblaciones indígenas particularmente a los Awa. La autora presenta dos escenarios, uno donde los productores han mejorado sus niveles de vida gracias a la actividad palmera y otra donde, más bien, se han visto afectados, resultado de una enfermedad que los obliga a buscar otras alternativas. En una línea similar, el artículo de Landívar et al., analiza, desde una mirada crítica, cómo el negocio agro-palmero ha transformado la provincia de Los Ríos y convertido a los campesinos en víctimas de una agroindustria concentradora que los obliga a migrar para la mantención de sus familias, en este caso hay un proceso evidente de desestabilización de la economía campesina.

El artículo de Tobasura y Ospina hace un análisis detallado de los beneficios e impactos de la cadena de la mora en Caldas-Colombia. En su análisis de esta cadena hortofrutícola, los autores presentan las lecciones derivadas del enfoque de cadenas de valor como herramienta conceptual y metodológica para el análisis de los costos ambientales y sociales de determinadas actividades productivas. En cuanto a sus hallazgos, los autores muestran que es en el eslabón de la producción donde se concentran los impactos ambientales negativos principalmente debido al uso de insumos tóxicos (aun si se están mejorando gracias a los sistemas de certificación y prácticas orgánicas) y la pérdida de bosques naturales. En relación a los impactos sociales, los autores determinan que éstos son, sobre todo, positivos principalmente relativo a la generación de empleo.

El trabajo de Yumbra, finalmente, explora la cadena del maíz, y el papel de las grandes empresas de la agroindustria en el Ecuador, siguiendo la línea de trabajos como Food Inc. donde se muestra el poder de los supermercados y los procesadores de alimentos y cómo éstos influyen sobre el agro ecuatoriano. Este trabajo presenta datos muy interesan-

tes sobre el estado actual de la producción del maíz y de la demanda desde la producción avícola y porcina que alcanza cifras alarmantes.

Con este número se busca abrir el debate sobre este importante tema que, poco a poco, se ha convertido en el eje de políticas públicas para el sector rural en varios países de la región, pero como se desprende de varios de los análisis aquí planteados, no siempre significan la mejor opción, sobre todo para los productores más débiles. La inserción en los mercados a través de la vinculación con las grandes empresas, si no hay reglas claras y políticas públicas que revaloricen el rol de los pequeños productores, especialmente en los eslabonamientos productivos, puede no generar efectos positivos en el territorio. Las cadenas de valor deben necesariamente ser repensadas en relación con los efectos ambientales, sociales y económicos en los territorios donde se instalan y ser parte de los procesos de construcción social que apuntan a una revalorización de los actores e instituciones locales y un mejoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de la población. Como lo señala Sturgeon en este trabajo, la pregunta central es: ¿cómo se distribuye el poder entre los actores de la cadena?

Luciano Martínez Valle
Brian Wallis



Tema Central

De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización

From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization

Timothy J. Sturgeon

Resumen

Este artículo sitúa, elabora y busca profundizar una explicación sobre la teoría de gobernanza de las cadenas de valor globales (CDV) desarrollada por Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005). La teoría sobre la gobernanza de las cadenas de valor al centro de este trabajo forma parte de un esfuerzo de larga data, que apunta a hacer generalizaciones a partir de la investigación comparada y observada de una variedad de industrias globales. Primero, discutiré la motivación de complementar el enfoque de cadenas conducidas por el comprador y el productor dentro del marco de cadenas de *commodities* globales desarrollado por Gary Gereffi en los años 1990 con un marco que sea neutro y no empiricista para poder analizar las industrias globales. Segundo, presento los principales componentes del marco de análisis de las cadenas de *commodities* desarrollado en el artículo citado del 2005. Tercero, discuto las bases teóricas interdisciplinarias que sostienen el enfoque a más profundidad de lo que se hace en el artículo original. Cuarto, se discute el problema de las variaciones en el marco de CDV y gobernanza. Quinto, sitúo el marco de gobernanza de las CDV dentro de la teoría más amplia de cadenas de valor, incluido, pero no limitado al análisis de relaciones de poder e instituciones.

Palabras Clave: cadenas de valor, cadenas de mercancías, gobernanza, industrias, globalización

Abstract

This article situates, elaborates, and further explains the theory of global value chain (GVC) governance developed by Gereffi, Humphrey and Sturgeon (2005). The theory of GVC governance at the center of the paper is part of a long-term effort to generalize from accumulated comparative observational research on a range of global industries. First, I discuss the motivations for supplementing the *buyer-driven* and *producer-driven* modes of global commodity chain governance developed by Gary Gereffi in the 1990s with an industry-neutral, non-empirical framework. Second, I briefly present the features of the GVC governance framework as they appear in the 2005 article. Third, I discuss the interdisciplinary theoretical underpinnings of the framework in more detail than was possible in the original article. Fourth, I discuss the problem of variation in GVC governance. Fifth, I situate the GVC governance framework in a larger field of GVC-related theory, including but not limited to power and institutions.

Key words: value chains, commodity chains, governance, globalization, industry

Nota: este artículo es el capítulo seis del libro: "Frontiers of Commodity Chain Research", editado por Jennifer Bair (2008), Stanford University Press, (c). Ha sido traducido por Brian Wallis y autorizado por Stanford University Press.

De cadenas de materia primas (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización

Para los cambios recientes en la economía mundial, particularmente el surgimiento de los países del Este Asiático como una potencia económica, han resultado estáticas las nociones de dependencia permanente y subdesarrollo. Las regiones, los países, y territorios individuales sí pueden mejorar su posición relativa dentro de la economía mundial. La gran pregunta es: ¿cómo?

La política macroeconómica, o sectorial, la política industrial, la transferencia tecnológica, y respuestas a nivel empresarial como respuestas individuales a las demandas de los compradores internacionales, han sido expuestas como explicaciones y prescripciones al rápido auge industrial y desarrollo económico del Este Asiático y otros países emergentes. Los defensores de estas tesis han discutido hasta el cansancio. ¿Podría ser que no exista una sola explicación para responder a la pregunta de por qué algunos territorios avanzan o se estancan en la economía mundial, y que las explicaciones unidimensionales siempre serán insuficientes?

Las especificidades de las tecnologías, de las industrias y las sociedades, y sus respectivos momentos históricos tienen el potencial de ser determinantes en moldear el desarrollo relativo de los territorios, lugares, empresas y trabajadores. Consecuentemente, la variedad de experiencias observables en la economía global es infinita. Dada la gran complejidad que existe en los sistemas económicos, cualquier teoría que busque explicar y predecir resultados para industrias, países, regiones o la economía en general, debería ser asumida con sospecha y cautela. Porque son múltiples las fuerzas del cambio en juego, la teoría, si es utilizada de una manera totalizante, podría oscurecer más que esclarecer. No obstante, la complejidad no debería llevar al abandono de un esfuerzo por construir teoría, o a una teoría tan flexible que termine siendo muy débil.

Resulta mejor, a mi forma de ver, que el desarrollo de áreas teóricas sea más modesto y responda a preguntas concretas. Una teoría con pretensiones más modestas y un papel claramente explicativo que identifique uno o más mecanismos causales que revelen parcialmente las posibilidades del desarrollo territorial y sus posibles trayectorias, puede ser de gran utilidad. Lo que es necesario es reconocer los límites inherentes de estas teorías parciales, y buscar complementariedades con marcos teóricos adicionales. Este enfoque modular a la construcción de una teoría resulta útil para los investigadores de estudios territoriales porque los dirige hacia un número reducido de preguntas de investigación, que podrían ser constatadas con estudios de campo o aplicadas a casos de políticas específicas. Pero habida cuenta de la gran variedad de fuerzas causales en juego dentro de la economía mundial, resulta imperativo que quienes hacen recomendaciones de política pública basada en teorías fraccionadas, tomen precaución y busquen enfoques alternativos para complementarlos.

Los requerimientos para generar una teoría aplicable son enormes. La economía global ha entrado en una fase de mayor y más profunda integración lo cual está exponiendo a los Estados-nación y territorios a vientos de cambio nunca antes vistos. Éstos vientos pueden impulsar las velas de las empresas locales, destruirlas, o simplemente ignorarlas. El geógrafo Peter Dicken, (1992) argumenta que es la integración funcional de actividades dispersas internacionalmente, en la era actual de globalización, la que la diferencia de una época previa de internacionalización, la cual estaba caracterizada por una simple expansión de actividades económicas más allá de las fronteras nacionales. La integración funcional ha llevado a una coordinación más estrecha entre empresas multinacionales (Zanfei, 2000), pero también con el surgimiento en occidente de marcas y minoristas al detalle, o manufactureros sin fábricas (Gereffi, 1994; Feenstra y Hamilton, 2006) las industrias han prescindido de la capacidad interna de producción –llevándolos a depender de proveedores y subcontratistas, particularmente en los países del Este asiático (Borrus et al, 2000; Sturgeon, 2002).

La situación tampoco es estática y vale resaltar dos recientes desarrollos que llevan a una mayor integración funcional de la economía mundial: 1) una mayor capacidad industrial en los países en vías de desarrollo, particularmente en China e India, y 2) nuevos sistemas computarizados que permiten la integración de actividades distantes y dispersas en tiempo real. Estos nuevos patrones del Comercio internacional facilitan nuevos flujos de productos y servicios que previamente no cruzaban fronteras nacionales. Como resultado, oportunidades han surgido para que empresas busquen integrarse a estos mercados mundiales –como proveedores, vendedores, distribuidores, subcontratistas, proveedores de servicios, o *brokers*– lo cual era imposible en épocas anteriores. Estos cambios han generado nuevos retos y peligros, además de oportunidades, dejando a las empresas locales y nacionales al descubierto y desprotegidas de la feroz competencia internacional. Esto genera mayor incertidumbre en la economía internacional, ya que los constantes cambios resultan en un proceso de destrucción creativa constante.

Los tomadores de decisión y hacedores de política pública, se encuentran desesperados por marcos conceptuales y construcciones teóricas que les ayuden a guiar su trabajo, en un escenario de difíciles decisiones... un escenario incierto. El denominado *Consenso de Washington*, con sus recomendaciones de mantener el orden macroeconómico estable y de aperturismo comercial, no ha dado soluciones a los decisores políticos enfrentados por demandas de los trabajadores, las comunidades e industrias que se ven afectados por este escenario complejo de globalización. La necesidad de pragmatismo, motiva la construc-

En 2000 un grupo de académicos con una profunda experiencia en procesos productivos transnacionales en una variedad de industrias iniciaron una serie de talleres para desarrollar una teoría de la gobernanza de lo que llegarían a llamarse cadenas de valor (CDVs).



ción de teorías simples que, no obstante, no responden a la variedad de escenarios presentados por el orden actual.

En 2000 un grupo de académicos con una profunda experiencia en procesos productivos transnacionales en una variedad de industrias iniciaron una serie de talleres para desarrollar una teoría de la gobernanza de lo que llegarían a llamarse cadenas de valor (CDVs).

Este grupo se reunió en el marco de la *Iniciativa Global Value Chains*, patrocinada en gran parte por la Fundación Rockefeller (una reunión celebrada en Rockport, Massachusetts, en abril de 2004 y fue patrocinada por la Fundación Alfred P. Sloan). Los participantes en el primer taller, un evento de siete días que tuvo lugar en la conferencia de Rockefeller Center en Bellagio, Italia, fueron Catherine Dolan (Reino Unido), Peter Gibbon (Dinamarca), Gary Gereffi (EEUU), Alfonso Fleury (Brasil), John Humphrey (Reino Unido), Raphie Kaplinsky (Reino Unido), Ji-Ren Lee (Taiwán), Dorothy McCormick (Kenya), Katherine McFate (EEUU), Mike Morris (Sudáfrica), Florencia Palpaceur (Francia), Hubert Schmitz (Reino Unido), y Meenu Tewari (EEUU) Talleres posteriores incluyen a muchos de estos participantes principales, los investigadores académicos adicionales: políticos y activistas de ONGs de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Centro de Comercio Internacional de la Organización Mundial del Comercio, Grupo de Investigación de Economía del Desarrollo del Banco Mundial, la Comisión sobre la Dimensión Social de la Globalización de la Organización Internacional del Trabajo, el Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible, la AFL-CIO, Oxfam, el Consejo Nacional de la India de Investigación Económica Aplicada, la Junta de Inversión Laboral del Valle de Merrimack (Massachusetts), y la Red de Solidaridad de la Maquila / Grupo de Acción de comercio ético.

Los investigadores venían de una variedad de países y disciplinas, incluyendo la sociología, economía, geografía, planificación y estudios regionales, ciencias políticas, gestión empresarial y estudios del desarrollo. Este esfuerzo colaborativo se extendió hasta el 2004, con una serie de foros de debate, y elaboración de documentos de trabajo.

El reto era desarrollar una teoría que ayude a quienes hacen política pública a explicar y predecir patrones de gobernanza en redes de producción transfronterizas. Con tales herramientas a mano, creíamos, se podría influir sobre la posición de trabajadores, empresas, industrias, dentro de estas redes de producción internacionales. Cada taller o foro, incluía hacedores de política pública, activistas de ONGs, que expresaban variadas preocupaciones. Dado el enfoque de políticas públicas del trabajo, el objetivo era crear un modelo teórico simple, con aplicabilidad a situaciones reales. Por otro lado, concordamos en la necesidad de fundamentar estos aportes teóricos sobre la base de la literatura existente, para aportar a un cuerpo de literatura académica consistente y con legitimidad y aplicabilidad.

El primer producto de este esfuerzo colaborativo fue la edición especial del boletín del Instituto de Estudios de Desarrollo de la Universidad de Sussex, Institute for Development

Studies Bulletin (32: 2) titulado “El Valor de las Cadenas de Valor: expandiendo los beneficios de la globalización”, publicado en Julio 2001. Este volumen, que contenía artículos de los principales expositores del esfuerzo, se llegó a consolidar en lo que luego se bautizó como la Iniciativa de Cadena de Valor Globales. Este artículo resume las ideas nacientes y desarrolladas por el grupo, que llevaron al establecimiento de una terminología común sobre cadenas de valor, como la gobernanza de las cadenas y el ascenso industrial (*upgrading*). El volumen además utiliza el marco generado aplicándolo a casos de estudio.

El trabajo sobre la gobernanza de las cadenas fue el foco oficial al inicio, pero otras líneas de trabajo emergieron relativas a temas de estándares globales, mercados laborales, indicadores para la medición en cadenas de valor, y herramientas metodológicas para la investigación aplicada. De allí, surgió una serie de publicaciones (*peer reviewed*), y una serie de documentos de trabajo, incluyendo manuales metodológicos para hacedores de política pública. Además, se creó un portal *web* para hacer disponibles estos trabajos y aportes a un público más amplio. Una primera variante de este esfuerzo fue un artículo que publiqué con Gary Gereffi y John Humphrey para el Review of International Political Economy, titulado la “Gobernanza de las cadenas”, que salió en marzo de 2005.

El presente artículo es un esfuerzo para resumir los resultados de la investigación conjunta realizada por los investigadores de la Iniciativa Global de Cadenas de Valor. Primero discutiré las motivaciones para suplementar el enfoque de cadenas dirigidas por el comprador y el proveedor desarrollado por Gary Gereffi en la década de los noventa con un enfoque neutro aplicable a distintas industrias, no empírica, y segundo, presentaré el trabajo conceptual sobre la gobernanza de las cadenas desarrollado en el trabajo publicado en 2005 con sus implicaciones hacia la construcción de una teoría interdisciplinaria con más profundidad que en el artículo original. Tercero, discutiré las variaciones en la gobernanza de las cadenas. Cuarto, y por último, situaré el tema de la gobernanza dentro del marco ampliado de cadenas de valor.

De cadenas productivas a cadenas de valor

Al desarrollar nuestra teoría sobre cadenas de valor (CDV) y gobernanza, tomamos varios estudios previos que nos parecían relevantes para nuestro proyecto. Discutiré estas influencias teóricas más adelante, pero primero quiero explicar cómo los conceptos evolucionaron de su origen, el marco de cadenas productivas como marco analítico para la globalización de Gary Gereffi (1994, 1999). El marco de Gereffi establece cuatro factores que influyen sobre las cadenas (*input-output*, geografía, gobernanza e instituciones), aunque el enfoque sobre gobernanza es el que más atención ha llamado a los investigadores.

Como lo expone Jennifer Bair (2010), el concepto original de Cadenas Productivas (*commodity chains*) fue desarrollado por Hopkins y Wallerstein (1977, 1986) quienes des-

tacaron el poder del Estado en moldear los sistemas productivos globales, mayoritariamente mediante aranceles y estándares de calidad. Gereffi (1994) resucitó el concepto de cadena productiva reenfocándolo hacia las estrategias y acciones de las empresas, en parte sujeto a las limitantes impuestas sobre los Estados en un contexto de liberalización de mercados y apertura comercial. Uno de los aportes fundamentales en contraposición con las teorías del consenso de Washington, es que la apertura comercial, no crea capacidad industrial, ni capacidad productiva. La liberalización, sin duda, implica un crecimiento del

La función del concepto de gobernanza captura las variaciones en las formas en las cuales las empresas organizan sus redes de producción transfronterizas. Más específicamente, el marco analítico de las cadenas productivas definió que existen dos tipos de empresas líderes que conducen las cadenas globales: los compradores y los proveedores.



Comercio internacional, pero sin el papel preponderante jugado por empresas de países avanzados que buscaban mercados y mercancías en los países en vías de desarrollo, los intercambios comerciales habrían sido significativamente menores, tanto en cuanto a volumen como en contenidos tecnológicos. Aun si las empresas de los países industrializados apoyaron en la generación de capacidades industriales en los países del sur, estos aún controlan y guían los recursos industriales estratégicos de la economía mundial, incluyendo los recursos sobre los cuales no son propietarios directos.

La función del concepto de *gobernanza* captura las variaciones en las formas en las cuales las empresas organizan sus redes de producción transfronterizas. Más específicamente, el marco analítico de las cadenas productivas definió que existen dos tipos de empresas líderes que conducen las cadenas globales: los compradores y los proveedores. El variante de Gereffi de cadena conducida por el productor emana de las redes internas y externas creadas por grandes empresas manufactureras como la General Motors o la IBM. Las empresas multinacionales han sido objeto de estudio entre académicos de la economía mundial desde hace varios años (Por ejemplo, Vernon, 1966, 1971, 1979; Caves 1996). Este trabajo ejemplifica y examina los métodos, los tiempos, y las motivaciones de las empresas multinacionales, y cómo éstas sirvieron o no como agentes de transferencia de tecnología de países avanzados a países en vías de desarrollo. El trabajo de Gereffi enfocó su atención sobre una serie de actores del mundo occidental y su papel en generar capacidades en los países del Este Asiático. La variante de cadenas dirigidas por el comprador enfocó su atención sobre poderosos actores de mercado como los grandes detallistas, como JC Penny, Sears, y después, Wal-Mart, como también marcas internacionales como Nike y Liz Claiborne, y cómo estos actores influenciaron los mercados y las redes de producción y distribución a nivel mundial.

El papel de los ‘compradores globales’ va mucho más allá de simplemente poner órdenes de compra. Ellos moldean, influyen y coordinan las cadenas de proveedores, a veces

directamente desde agentes de compra o por medio de intermediarios, que incluyen una serie de actores incluyendo *traders*. Estos manufactureros sin fábricas, aunque no son dueños de las fábricas, ejercen mucho poder sobre sus proveedores dado el alto volumen de sus órdenes. Por consiguiente, estos compradores tienen un enorme poder y, en muchos casos, especifican a gran detalle qué, cuánto, en qué tiempo, dónde y quién elabora los productos que ellos comercializan. Este poder de mercado extremo ejerce concesiones importantes sobre el precio de los oferentes. Los proveedores de las grandes firmas han respondido a estas demandas reubicando sus fábricas en lugares donde los costos de producción son menores.

Ahora, ¿por qué las cadenas son conducidas por compradores o productores? Gereffi no responde a esta pregunta en detalle, pero miremos los datos empíricos. El capital y las industrias intensivas en capital como los electrónicos y automóviles son cadenas conducidas por el productor, mientras que las industrias intensivas en mano de obra como los textiles son conducidas por los compradores. Pero ¿Cuál es la relación de la intensidad del capital en la manera de gobernanza? La respuesta es que la innovación de cadenas dirigidas por compradores se sustenta en el diseño de producto y el mercadeo y no en la tecnología o maquinaria para la producción, por lo tanto se vuelve fácil para las empresas líderes subcontratar la manufactura. En cambio en sectores de alta tecnología e intensivos en capital, que corresponden a las cadenas conducidas por el proveedor, son la tecnología de manufactura, el capital, la tecnología, la competencia principal de la empresa líder, los que guardan y mantienen redes cautivas y exclusivas, por medio de patentes .

En nuestro grupo, discutimos las posibilidades de cómo se juegan estas variables en el contexto de los resultados de las investigaciones, tanto en cadenas conducidas por el comprador como en cadenas conducidas por el proveedor y encontramos difícil el sujetarnos a este marco dado que terminaba convirtiéndose en algo estático. Del interés del marco de Gereffi, en particular del concepto de cadena conducida por el comprador, remarco el apetito existente por contar con una teoría sobre las redes de producción y sus formas de relacionamiento, independientemente de cuál sea la industria bajo análisis. La diferencia de un enfoque centrado en el Estado-nación con uno que se centra en los actores de la cadena, y sus interdependencias y relacionamientos, incluso en materia de relaciones de poder y cómo unos actores influyen y ejercen el poder sobre otros, e impactan las capacidades de los socios o subcontratistas, tuvo mucha aceptación y acogida por quienes hacen política pública y entre investigadores ya que explicaba las relaciones inherentes en la economía global.

Encontramos en nuestros propios estudios y en los trabajos de otros investigadores, que hubo cambios que requerirían una reevaluación del modelo de Gereffi. Lo que puede o no puede ser transferido a los proveedores se convirtió en algo difícil de sostener; en cuanto los esquemas de codificación y las capacidades de los proveedores fueron mejorando con el tiempo. Los nuevos instrumentos digitales que soportan la integración vertical se introdujeron a una serie de industrias, tanto intensivas en capital como en mano de

obra. Para nosotros se hizo evidente que los cambios en la gobernanza de los sistemas de producción transfronterizos requerirían ser más acordes a los conceptos de redes que de cadenas conducidas por el comprador. Es más, percibimos que existen cuatro componentes adicionales en cuanto a la gobernanza de las actividades económicas globales lo cual nos invitó a reconceptualizar algunos puntos clave del enfoque de gobernanza de las cadenas:

Mejorar en las tecnologías de información y en los estándares industriales que permiten una codificación de información compleja, lo cual dio lugar a creaciones de redes en industrias complejas (Baldwin y Clark, 2000; Balconi, 2002).

Equipo de capital flexible que actúa como tecnología facilitadora y producción de equipos de capital que pueden ser utilizados para industrias intensivas en mano de obra, permitiendo la emergencia de tipos de gobernanza más similares a redes (Brusoni y Principe, 2001; Langlois, 2003).

Sofisticadas herramientas de manejo y control de cadenas de suministros y de control de inventario que mejoraron los niveles tecnológicos de las industrias intensivas en mano de obra (Abernathy et al., 1999).

Mayor subcontratación de manufactureros y mayor participación en la definición de producto por los compradores, (marcas propias) borrando toda distinción entre proveedores y compradores.

En resumen, el enfoque de cadenas dirigidas por el comprador o por el proveedor resultó en una tipología estática fundamentada en una visión de la tecnología y barreras de entrada, que, sin embargo, mostraron ser dinámicas debido a los procesos de cambio tecnológico y aprendizaje (Henderson et al, 2002; Ponte y Gibbon, 2005). En cuanto adoptamos una visión más dinámica sobre la gobernanza de las cadenas, dos puntos adicionales emergieron: 1) hay un cambio claro que nos distancia de nociones de cadenas verticalmente integradas y 2) el enfoque de cadenas conducidas por el comprador no se aplicaba a todos los casos bajo estudio. También decidimos reemplazar el término *commodity* por el de valor, primero por la connotación que implica el concepto de *commodity* con productos no terminados como materias primas, como crudo, o productos agrícolas, y porque el término *valor* corresponde a la metáfora que queremos de valor agregado.

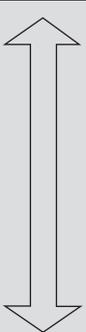
La gobernanza (empresarial) de las cadenas de valor mundiales

Para trascender a la tipología empirista de la gobernanza de las cadenas, desarrollada como parte de la corriente académica de cadenas de *commodities* globales, nuestro objetivo fue construir una teoría dinámica, operacional que pueda observar cambios y predecir escenarios futuros. El primer paso fue responder tres preguntas en base al material recolectado en estudios de caso de una variedad de industrias mundiales, 1) ¿qué actividades se agrupan en un mismo eslabón de la cadena, y qué actividades se dividen en varios eslabones? 2) ¿Cómo

se transmiten la información, el conocimiento y los materiales de un eslabón a otro? ¿En donde están ubicadas (geográficamente) las actividades de cada eslabón?

El mayor desafío fue superar la terminología específica a cada industria dentro de los estudios de caso, y encontrar un lenguaje neutro (Ver Sturgeon, 2002). A partir de esta comparación, identificamos cinco formas genéricas en las cuales las firmas se coordinan, o gobiernan las conexiones entre las distintas actividades dentro de la cadena: (1) relaciones puras de mercado, gobernadas por precio; (2) relaciones modulares, en donde el flujo de información compleja requerido por la transacción está codificada y digitalizada antes de ser transferida a proveedores altamente capacitados, 3) vínculos relacionales, en donde la información tácita se intercambia entre los compradores y proveedores especializados; 4) vínculos cautivos, en donde se les facilita información muy detallada a proveedores menos competentes; y 5) vínculos intra-empresa dentro de la misma firma, gobernados por una estructura interna de gerencia jerárquica. Distinguimos tres variables adicionales que podrían ser identificadas con estos cinco patrones de relacionamiento, el nivel de complejidad en el intercambio de información entre actividades de la cadena, la codificación de la información, y las capacidades residentes en la base de proveedores (ver Tabla N.º1).

Tabla N.º 1
El marco de las cadenas de valor globales

Variable clave Tipo de Gobernanza	Complejidad de las transacciones	Capacidad para codificar las transacciones	Capacidades en la base de proveedores	Grado de coordinación explícita y de asimetrías de poder
Mercado	Baja 			Baja 
Modular				
Relacional		Baja 		
Captiva			Baja 	
Jerárquica		Baja 	Baja 	

Nota: Existen ocho posibles combinaciones entre las tres variables. Cinco de ellas generan cadenas de valor. La combinación de baja complejidad de las transacciones, y baja capacidad para codificar las transacciones muy probablemente no ocurra. Esto excluye dos combinaciones. Por otro lado, si la complejidad de las transacciones es baja, y la capacidad de codificar la información es alta, entonces la baja capacidad de los proveedores, los llevará a ser excluidos de la cadena de valor. Aun si esto es un producto importante de la tipología, no genera un tipo de gobernanza en sí mismo.

Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; adaptado por Dicken, 2007: 158.

Este marco de *gobernanza de las cadenas* nos ayudó a explicar el porqué algunas actividades dentro de la cadena de valor bajo estudio están firmemente arraigadas en un territorio, mientras otras son más móviles y fácilmente reubicadas. Específicamente, cuando hablamos de cadenas de valor modulares surge la posibilidad de que exista una estrecha coordinación de actividades geográficamente dispersas en lugares distantes, aun si la complejidad de las transacciones de intercambio son altas, mientras que las cadenas de valor relacionales típicamente requieren mayor presencia local para el intercambio de información tácita,

cuando hablamos de cadenas de valor modulares surge la posibilidad de que exista una estrecha coordinación de actividades geográficamente dispersas en lugares distantes [...] mientras que las cadenas de valor relacionales típicamente requieren mayor presencia local para el intercambio de información tácita, llevando hacia economías de aglomeración y la formación de *clústers*

llevando hacia economías de aglomeración y la formación de *clústers*. Adicionalmente, encontramos que cambios en una o más de las tres variables, alteraban los patrones de gobernanza de las cadenas de una manera previsible. Por ejemplo, si una nueva tecnología resultaba obsoleta a un esquema de intercambio y codificación, o se volvía demasiado compleja la transacción, las cadenas cambiarían de un patrón de cadena modular hacia uno de cadena relacional. En caso de no existir proveedores competentes en determinado territorio, las cadenas tomarían la forma de redes captivas o incluso se haría más común una estructura vertical jerárquica donde la empresa establece subsidiarias directas. Lógicamente, conforme mejoran las competencias de los proveedores, la *gobernanza* de las cadenas gira de redes captivas, hacia cadenas más relacionales; y mejores sistemas de codificación darían lugar a una gobernanza modular.

Los antecedentes conceptuales del marco de cadenas de valor globales

Como ya se mencionó, nuestro enfoque de construir una teoría sobre la *gobernanza* de las CDV, buscó extraer de la literatura existente sobre *gobernanza intra-empresarial*, organización industrial y sociología económica en la mayor medida posible. Varias categorías importantes de *gobernanza* se han desarrollado a lo largo de las últimas décadas. La primera pregunta la realizó Ronald Coase (1937), ¿por qué el Mercado no regula todas las transacciones? En otras palabras, ¿por qué algunas actividades comerciales se ejecutan dentro de la misma empresa? Williamson (1975) propuso un marco para contestar a esta pregunta de Coase; su respuesta fue que a menudo los costos de transacción se reducen cuando la actividad, en lugar de ser comprada en el Mercado al mejor postor (precio), podría ser interiorizada a la empresa y sujeta a la estructura jerár-



quica interna. La variable clave en las economías de costos de transacción es el oportunismo: las inversiones en relaciones, tienden a generar constancia y a consolidar relaciones de negocios estables, y haciendo que cada actor involucrado saque provecho de las ventajas de su aliado. El objetivo es que la empresa termine interiorizando la función, para evitar abusos, ya que el oportunismo puede incrementarse sobre la base de relaciones más durables. (Williamson, 1981) Williamson finalmente notó la existencia de las redes como una forma de organización intermedia, más allá de las formas simples de relaciones anónimas de Mercado (Williamson, 1985).

Granovetter (1985) no concuerda con esta visión de la naturaleza humana como oportunista que está en la raíz de la economía de costos de transacción. Su visión es que la actividad económica está enraizada (*embedded*) en relaciones sociales, y no al revés, y que la confianza y buena voluntad pueden, y a menudo así lo hacen, construir relaciones interpersonales que sostienen las relaciones entre empresas. Esta visión relacional sobre la vida económica sugiere que las relaciones intra-empresa se sostienen aun si existe el oportunismo. El trabajo que sustenta esta hipótesis (Johanson y Matsson, 1987; Lorenz, 1988; Jarillo, 1988; Powell, 1987, 1990) se presta del trabajo de Granovetter, como también del trabajo de Piore y Sabel sobre los distritos industriales (1984) para argumentar que las redes son la forma óptima de organización de la producción y que se sustentan en la confianza, relaciones de largo plazo, proximidad geográfica, y el deseo de lograr transacciones repetidas.

Los geógrafos, por su parte, han argumentado que la proximidad social y espacial puede substituir a la integración vertical (Scott, 1988; Storper, 1995). Para algunos, Adler (2001), tuvo la última palabra en este debate, mapeando tres tipos de organización de las industrias: mercado, solidario/confianza, y jerarquía. Como señala Bair (2010) el enfoque de las CDV al interiorizar los aportes de la sociología económica de Granovetter, en su forma de gobernanza relacional, aporta una visión socioeconómica de las CDV que la literatura anterior no incluía.

Al mismo tiempo, la centralidad del concepto de especificidad de los activos vincula el marco GVC al trabajo de los economistas heterodoxos. Mientras que los puntos de vista relacional y de Hobbsian de la vida económica han sido tradicionalmente enmarcados en términos mutuamente excluyentes, el marco de la gobernabilidad GVC incorpora una gama de soluciones para el problema de la especificidad de los activos.

La literatura alrededor de la capacidad de aprendizaje de las empresas, desde el campo de la gestión estratégica también influyó sobre nuestro marco teórico de gobernanza de las CDV. Esta literatura asume que las firmas compiten en base a sus recursos internos, los cuales toman tiempo en desarrollarse (Penrose, 1959). Porque las competencias de las empresas pueden ser difíciles de replicar, resulta imposible para las empresas líderes internalizar estas funciones, o substituir a proveedores para competir en cuanto a entrega y tiempo. Estas ideas provienen de los aportes de académicos de la escuela de la economía evolucionista cuyos pioneros son Nelson y Winter (1982), al enfoque de recursos de la firma desarrollado por

Barney (1991), a la exanimación de capacidades dinámicas (Teece et al, 1997), o a trabajos más recientes sobre la arquitectura industrial, que reconcilian las escuelas de costos de transacción y de capacidades y aprendizaje (Jacobides y Winter, 2005). La literatura sobre capacidades y aprendizaje identifica el acceso a conocimiento y a nuevas competencias como la explicación para mantener relaciones externas. Esta visión más pragmática sobre la organización industrial sirve de antídoto a una visión mecanicista, estática e inmediateista del cambio organizacional presente en el seno de la economía de costos de transacción¹.

Nuestro enfoque fue combinar estos aportes claves de las distintas corrientes de la literatura académica. Primero reconocimos el factor de especificidad de los activos, como un potencial riesgo en cuanto a relaciones entre empresas. Esto hacía eco en nuestras investigaciones de campo, en donde aprendimos que los gerentes de las empresas, valoran el poder cambiar de proveedores cuando las condiciones así lo disponen. Pero también encontramos que muchas compañías, con el tiempo, debieron acostumbrarse a mantener ciertas relaciones debido a la especificidad de los activos. Finalmente, observamos que las empresas intercambian información extremadamente compleja de manera codificada, utilizando tecnologías de información avanzada, y aprendimos que las empresas líderes podían elegir entre un creciente grupo selecto de proveedores y manufactureros por contrato, con la capacidad de actuar sobre la información intercambiada. Sobre todo, percibimos tres tipos de redes situadas entre mercados anónimos y jerarquías o filiales: la primera y más jerárquica era que las empresas líderes dominaban y mantenían tal poder de influencia sobre el negocio de sus proveedores, que no pueden arriesgarse a actuar de manera oportunista (red captiva); la segunda se enmarca en una relación donde compradores y proveedores mantienen relaciones en cuanto a las complementariedades de sus especificidades de factores, cultivando una relación de confianza mutua, o tolerando el oportunismo en base a la dependencia, habida cuenta de las dificultades y barreras de entrada para alcanzar tales niveles de internalización, aprendizaje y escala (cadenas de valor relacionales). La tercera forma sería la de compradores y proveedores que reducen la especificidad de los factores al transferir información de manera codificada, pero en base a estándares bien establecidos, conservando la información tácita dentro de cada empresa (cadena modular).

La Tabla N.º 2 señala dónde se sitúa la forma de *red* en cuanto a la organización industrial dentro de la literatura de CDV, demostrando las tres formas de *gobernanza* de las cadenas como una elaboración tripartita a la variante sencilla de gobernanza intra-firma antes descrita en la literatura como red, comunidad/confianza, y cadena dirigida por el comprador. La variante en la economía de costos de transacción es dinámica, pero unidireccional, y sesgada hacia una integración vertical dada la tendencia a la especificidad de

1 Por supuesto, una segunda variable en el marco de los costos de transacción es la frecuencia de las transacciones, que reconoce que los activos de determinadas actividades tienden a permanecer subcontratados cuando las economías de pequeña escala no pueden ser alcanzadas a través del consumo interno. Este concepto fue desarrollado por separado en un artículo clásico de Richardson (1972)

los activos presentes en relaciones durables (Williamson, 1981). El reconocimiento por parte de Williamson (1985) de una forma intermedia entre mercados anónimos y relaciones jerárquicas, conjuntamente con la literatura posterior sobre *redes relaciones comunitariasly de confianza* como formas de organización industrial (Powell, 1990; Adler, 2001) ayudó a consolidar una tercera variante de formas de organización². En el marco teórico de cadenas de *commodities* (Gereffi, 1994), las cadenas dirigidas por el productor comprenden una integración vertical entre empresas y sus proveedores, gobernados principalmente por una estructura jerárquica de gerencia, mientras que la variante de cadenas conducidas por el comprador se caracteriza por tratarse de vínculos entre empresas independientes, en donde los mecanismos de coordinación varían, pero en donde los grandes minoristas y marcas tienen un poder inmenso. El problema está en que el enfoque de las cadenas de valor elaborado por Gereffi resulta estático, y ciertas formas de organización son asignadas a distintas industrias, (Ejemplo: la industria automotriz se comprende como conducida por el productor, y la de textiles como conducida por el comprador), sin embargo, el marco analítico no provee opción para la transición de una forma de organización a otra, y supone que las formas organizativas no cambian con el tiempo.

El enfoque de la gobernanza de las cadenas de valor presentado en nuestro artículo del 2005, y destacado aquí, no es una gran teoría sobre la globalización ni el desarrollo económico, más bien es una aproximación más modesta sobre las formas de relacionamiento entre actores económicos en una economía globalizada. Es una teoría que busca explicar o predecir cómo los distintos nodos de agregación de valor de una actividad productiva se vinculan dentro de una economía a nivel territorial-espacial. Estos vínculos pueden darse internamente dentro de la estructura de una sola empresa, o entre empresas, aunque consideramos que las filiales o subsidiarias directas no se aplican necesariamente al enfoque de cadenas. Estos vínculos pueden gestarse dentro del mismo edificio, en una misma ciudad o pueblo, o a través de grandes distancias a nivel global. La palabra *global* dentro del enfoque de cadenas de valor justamente concierne a estas relaciones de larga distancia. Las cadenas de valor locales y regionales también se encuadran dentro de cadenas de valor globales, a nuestro modo de ver, y el enfoque de gobernanza de las cadenas es igualmente aplicable en cualquiera de estas escalas, sea ésta local, regional o global.

El enfoque de la gobernanza de las cadenas de valor presentado en nuestro artículo del 2005, y destacado aquí [...] busca explicar o predecir cómo los distintos nodos de agregación de valor de una actividad productiva se vinculan dentro de una economía a nivel territorial-espacial.



2 Sin embargo, esta distinción no penetra en el campo de la economía más allá de los debates que acabo de mencionar, y las economicistas cuentas del proceso de globalización todavía ponen énfasis en solo dos opciones: el mercado o la jerarquía (por ejemplo, Arndt y Kierzkowski, 2001). Las firmas invierten dinero en el extranjero directamente (la jerarquía) o compran bienes y los servicios de firmas localizadas en el extranjero (mercados).

Tabla N.º 2
Evolución de la forma de organización de la red

Costos de transacción	Redes	Cadenas de <i>commodities</i>	Cadenas de valor globales	Formas de organización en red
Mercado	Mercado/Precio	Mercado	Mercado	
	Intermedio/red/comunidad/confianza	Cadena conducida por el comprador	Modular	
Relacional				
Jerarquía	Jerarquía/autoridad	Cadena conducida por el productor	Captiva	
			Jerarquía	
Integración Vertical (conforme incrementa la especificidad de los activos) Coase, 1937	Variación estática	Variación estática	Variaciones predecibles en la forma de organización en red, en base a cambios en la complejidad, codificación, y competencias de los proveedores	Cambios en la forma de organización
Williamson, 1975, 1981	Williamson, 1985 Powell, 1990 Adler, 2001	Gereffi, 1994	Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005	Referencias

Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005

Variaciones en las formas de gobernanza en CDV

Aun si estas tres variables, dentro del esquema de *gobernanza* de las cadenas de valor, son resultado de nuestros estudios de caso, las cinco variantes son simplemente modelos ideales. Tenemos claro que no es posible llegar a conclusiones sobre la organización y la geografía económica de industrias enteras, o incluso de una sola cadena de valor, desde la lectura de las relaciones y vínculos. En primer lugar, la caracterización de estos vínculos dentro de la cadena no se puede substituir por un análisis a profundidad de cómo se dan los patrones de *gobernanza*, y cómo estas vinculaciones varían dentro de los distintos eslabones de la cadena, y cómo estas formas de relacionamiento cambian con el tiempo. Cualquier cadena de valor, y/o sistemas productivos, contiene miles, sino millones de transacciones individuales, dependiendo del periodo de tiempo estudiado, y contiene

distintos requerimientos de insumos con diversas características técnicas, por lo tanto, no todas estas transacciones pueden ser tipificadas (Ponte y Gibbon, 2005). Las cadenas contienen una multiplicidad de vinculaciones y, de igual manera, deben tener una gran variedad de formas de gobernanza. En otras palabras, caracterizar una gran amalgama de transacciones entre actores económicos dentro de cinco tipos ideales de *gobernanza* económica requiere asumir que todas las relaciones y vinculaciones dentro de la industria o cadena son similares. Por lo tanto, estos tipos ideales son solo eso, y no existen en el mundo real.

En segundo lugar, la visión evolutiva, también puede ser constatada, debido a que, a pesar de existir cambios en la complejidad de los intercambios de información, sistemas de codificación, y mejoras en las capacidades en la base de proveedores, muchas firmas podrían mantener viejas formas de relacionamiento o tomar mucho tiempo para adaptar o cambiar sus formas de relacionarse con los proveedores. Cómo y a qué ritmo las industrias responden a cambios en las variables de gobernanza, tiene que ver con factores institucionales y el poder relativo de las empresas. Los cambios técnicos o tecnológicos ayudan a establecer parámetros sobre las formas de relacionamiento dentro de la cadena, y pueden apuntar hacia posibles cambios, mas no determinan el cambio por sí mismo.

Jacobides et al (2006: 1201) hablan de “arquitecturas industriales” como modelos históricamente determinados con una alta dependencia de trayectoria (*path dependence*) que circunscriben la manera en la cual la división del trabajo entre empresas co-especializadas se perfila. Extrapolando del modelo de Teece (1986) sobre la formación de capacidades y relaciones entre empresas, los autores argumentan que las arquitecturas industriales evolucionan como resultado de la interacción dinámica en base a la complementariedad y la movilidad de los factores. Sin embargo, nuevamente caemos en la tentación de definir patrones de *gobernanza* industrial de manera empírica, y aunque la investigación sobre las dinámicas evolutivas de la *gobernanza* de las cadenas en industrias específicas sigue siendo una necesidad indispensable para nuestra agenda de investigación, resulta difícil generar terminologías neutras aplicables a distintas industrias, que permitan, además, hacer comparaciones y agregar resultados, por lo tanto llevándonos a una débil teoría sin sustento para hacer recomendaciones sobre políticas o estrategias.

Ponte y Gibbon (2005: 3) sugieren diferenciar entre los conceptos de coordinación de la cadena y gobernanza de la cadena, la primera refiriéndose a coordinación entre los distintos eslabones de la cadena, y la segunda como la que determina y rige los sistemas de coordinación en base a reglas, o estándares globales. En este sentido, las cadenas son gobernadas de acuerdo a ciertas reglas del juego, que posteriormente dan lugar a una variedad de mecanismos de coordinación. Ponte y Gibbon no ofrecen un marco para interpretar estas diferencias, lo cual considero un punto necesario para futuras investigaciones las cuales agruparía bajo efectos de la *institucionalidad*.

Pilares del análisis de cadenas de valor: las relaciones de poder y las instituciones

El enfoque sobre cadenas de valor contiene mucho más que la teoría sobre las relaciones entre empresas antes descrita. Como ya se ha mencionado, existen algunas variantes dentro de la literatura y una diversidad de esfuerzos de investigación y construcción conceptual bajo la categoría ampliada de cadenas de valor. Esto incluye trabajos sobre cadenas agroalimentarias en sectores primario-exportadores, teóricamente dirigidos hacia el papel de los estándares públicos y privados y cómo éstos condicionan la distribución de los beneficios entre los distintos actores de la cadena (Fold, 2002; Gibbon, 2003; Gibbon y Ponte, 2005; Ponte y Gibbon, 2005). Como indican Talbot (2010) y Topik (2010) esta variante dentro de la literatura es muy robusta y se enfoca en el tema de las instituciones, y en cómo éstas, en particular los estándares y sistemas de calificación, tienden a quitarles poder a los pequeños productores sobre todo en las cadenas agrícolas de *commodities*. Otros esfuerzos se enfocan en el trabajo (particularmente el trabajo de las mujeres) dentro de las cadenas globales de valor (Barrientos et al, 2003; Barrientos y Kritzing, 2004); otra corriente de estudios sobre las posibilidades de que pequeños productores o pymes y *clústers* de pymes se inserten en cadenas globales de valor y logren un ascenso (*upgrading*) y aprendizaje como consecuencia (Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2004) Rafael Kaplinsky y sus colaboradores han examinado los determinantes del ascenso industrial o *upgrading* y cómo cambian la distribución de las rentas dentro de las cadenas de valor (Kaplinsky et al., 2002; Kaplinsky, 2005, 2006)

Pese a diferencias en la terminología y énfasis, el trabajo investigativo sobre redes globales de producción (Henderson et al, 2002; Dicken, 2007, 2006; Yueng et al., 2006; Yueng, inédito), comparte muchas de los postulados de la literatura de cadenas, en particular la idea de que redes internacionales de empresas se han convertido en una característica central de las industrias contemporáneas, incluyendo la agricultura, la manufactura, y los servicios. A mi modo de ver, la metáfora de la cadena es simplemente una herramienta para enfocar la investigación sobre la complejidad de las industrias de hoy. Contiene suficiente rigor como para anclar nuestro análisis de las industrias globales, no obstante, el análisis a menudo se dilata en diferencias y particularidades, o cae en un enfoque excesivamente focalizado ya sea en lo local o sectorial dada la complejidad con la que se enfrentan los investigadores al realizar su trabajo de campo. Indistintamente de que el debate sobre los méritos y debilidades de los distintos términos y metáforas, como cadenas de valor, cadenas de *commodities*, sistemas globales de producción, y gobernanza de las cadenas, continuará, se puede asegurar que, más allá de la terminología utilizada, lo que se mantendrá es un enfoque sobre la organización y estructura espacial de la producción, el análisis sobre las dinámicas de las industrias, sus estrategias y comportamientos y la necesidad de un marco conceptual y herramientas para ayudar a los investigadores a identificar y nave-

gar desde lo local hasta lo global. Estos puntos de acuerdo, definen una agenda de investigación que va más allá de los paradigmas de cadenas y de redes de producción.

Si, como planteamos, la construcción teórica debe ser asumida de manera segmentada, ¿cuáles son las áreas claves que merecen nuestra atención? Henderson et al (2002: 447) hacen una lista comprensiva que incluye la organización especial de las redes, las relaciones de poder en la cadena, las instituciones, el trabajo, y los determinantes que influyen en la distribución de las rentas dentro de la cadena. Volviendo al trabajo de Gereffi (1994) y su esquema de *input-output*, geografía, gobernanza e instituciones, podemos resumir el progreso de la siguiente manera: los primeros dos elementos del marco de Gereffi, *input-output* y geografía son de carácter descriptivo. Proveen al investigador con un enfoque para mapear la organización espacial del trabajo dentro de la cadena bajo estudio. Lo cual incluye también un inventario de actividades contenidas en el interior de la cadena, las organizaciones involucradas y su ubicación geográfica. Esto provee al investigador con un punto de partida extremadamente útil para hacer preguntas sobre las dinámicas de la geografía económica de las industrias³.

Los últimos dos elementos del marco de Gereffi, gobernanza e instituciones, son más bien de carácter causal. Contienen explicaciones sobre características organizativas y espaciales de las cadenas, y ponen énfasis sobre las fuerzas externas a la cadena que inciden (potenciando o limitando) en las acciones de los actores de la cadena; la noción de conducción de la cadena contenida en el marco original de Gereffi se enfoca sobre el poder en la cadena. Aun si resulta difícil, como ya se mencionó anteriormente, definir claramente los roles sujetos a cambios, la identificación de actores poderosos que tienen control sobre la cadena, y la identificación de dónde surge este poder, sigue siendo un énfasis central del enfoque de cadenas de valor.

Si dividimos la categoría de *gobernanza* en dos áreas de investigación, poder y factores determinantes sobre la coordinación entre actores, y una tercera categoría *institucional*, quedamos con tres pilares del análisis de las cadenas de

[hay] tres pilares del análisis de las cadenas de valor, la gobernanza de las cadenas, cómo se distribuye el poder entre los actores de la cadena, y el rol que juegan las instituciones en las relaciones entre los actores de la cadena y su ubicación. Estas tres, ya sea individualmente o en conjunto, contribuyen a una explicación sobre trayectorias evolutivas industriales, las relaciones entre actores y decisiones de ubicación de las industrias, e incluso pueden dar luces de hacia dónde van en el futuro.



3 De hecho, una cartografía precisa de la cadena puede ser todo lo que necesitan los activistas y formuladores de políticas para identificar puntos de apalancamiento para generar el cambio. Por ejemplo, Schurman y Munro muestran cómo con la 'anti-biotecnología', algunos activistas fueron capaces de marcar el comienzo de una moratoria de varios años frente a las aprobaciones de nuevos cultivos genéticamente modificados (OMG) en Europa, centrando la presión sobre el décimo minorista de alimentos más importante de la región. Cuando esta empresa aumentó su cuota de mercado, mediante el etiquetado de sus tiendas "libre de transgénicos", sus competidores más grandes pronto siguieron su ejemplo.

valor, la gobernanza de las cadenas, cómo se distribuye el poder entre los actores de la cadena, y el rol que juegan las instituciones en las relaciones entre los actores de la cadena y su ubicación. Estas tres, ya sea individualmente o en conjunto, contribuyen a una explicación sobre trayectorias evolutivas industriales, las relaciones entre actores y decisiones de ubicación de las industrias, e incluso pueden dar luces de hacia dónde van en el futuro. Como ya he resumido el marco de cadenas valor, a continuación resaltaré la importancia de las relaciones de poder y las instituciones.

Poder en la cadena

Según Perrow (1981), el poder es una parte integral de la vida económica. Los efectos del poder, o la falta de poder, pueden ser elucidados a cada nivel de análisis. Actores institucionales, como los países, o las organizaciones multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) moldean las cadenas de valor, por medio de leyes, o falta de leyes, y acuerdos o falta de acuerdos comerciales. Los consumidores también ejercen poder por medio de sus decisiones de compra, incidiendo con su compra de maneras no intencionales (Leslie y Reimer, 1999), en particular cuando sus deseos son asumidos por grupos de presión o litigios legales. Los trabajadores también ejercen poder, en particular cuando existen sindicatos y tienen capacidad de acudir al paro, como herramienta de presión.

A nivel de empresa, el poder se acumula y mantiene de distintas maneras entre los actores de la cadena. El marco de las cadenas generalmente divide a las industrias en dos actores principales, las empresas líderes y los proveedores. Las empresas líderes, establecen la estrategia, ponen las órdenes, y asumen la responsabilidad de financiar los productos y servicios de la cadena. Como planteó Gereffi, las empresas líderes pueden ser compradores, con o sin capacidad propia de producción, o productores. Las empresas líderes tienen la capacidad y agencia para elegir y reemplazar a sus proveedores y, por lo tanto, ejercen poder de compra. Aunque no siempre sea utilizado, el poder de compra permite a la empresa líder coordinar las actividades de la cadena y presionar a los proveedores a mejorar calidad y reducir costos, e influir sobre decisiones de adquisiciones de insumos y maquinarias específicas, como también sobre en qué territorios invertir.

Otra forma de poder que ejercen las empresas es el poder del proveedor. El dominio tecnológico y del mercado permite a los líderes establecer estándares. Las empresas proveedoras líderes en la industria, son menos comunes, y no se las considera como gobernadores de las actividades de las cadenas, pero existen ejemplos como INTEL, que es un líder de la industria de microprocesadores que provee a sus clientes con libros de especificaciones técnicas muy específicas. Sin embargo, INTEL no dicta en dónde se manufacturarán esos productos, ni en qué cantidad, o entre qué proveedores se dividirán las labores. Es más común

en ese respecto que el poder de los proveedores sea una forma de poder más suave, que establece poder de competencias, dado que cuenta con una capacidad técnica y de servicio difícil de replicar (Penrose, 1959; Palpacuer, 2000). El poder de los proveedores se fundamenta en el hecho de que sus productos resultan indispensables para la operación de las empresas a las que sirven. El poder de compra de las empresas líderes puede poner límites sobre el poder de los proveedores, los cuales pueden ser reemplazados. El tener la capacidad de cambiar de proveedores, así sea entre un reducido número de proveedores, mantiene al poder del proveedor bajo control⁴.

La exploración de las relaciones de poder dentro de las cadenas de valor, es un ámbito de análisis aparte, pero se conjuga con la teoría de gobernanza de las cadenas, en cuanto al poder relativo de las empresas y los actores de la cadena. En las cadenas modulares, los proveedores asumen responsabilidad por un conjunto de actividades (compra, producción, diseño de producto), y aunque son sujetos al control de los compradores, éstos guardan menos poder relativo que los compradores, que tienen la capacidad de cambiar de proveedores. Particularmente cuando los proveedores tienen productos genéricos, se reduce el riesgo al tener una base de clientes que reduzca la dependencia absoluta de un solo comprador grande. En las cadenas relacionales el conocimiento tácito provee a los proveedores con influencia, sin embargo, las establecidas relaciones que se dan, son muy difíciles de reemplazar en casos de extrema dificultad económica. Cómo vemos, el poder que ejercen las empresas líderes en su papel de compradores, es decisivo, creando un nivel mayor de asimetría de poder en las cadenas de valor, lo cual se manifiesta en una predominancia de lazos relacionales y no puros de mercado. Como lo implica la teoría de los costos de transacción, el escenario contrario también es posible, en donde las altas competencias de los proveedores los hacen imposibles de reemplazar. El punto final es que las relaciones de poder dentro de las cadenas pueden inclinarse hacia el comprador, pero también hacia el proveedor. Cómo se dan estas dinámicas de poder en las cadenas es una línea de investigación clave dentro de este ámbito de estudios.

Instituciones

Las instituciones han sido concebidas de varias maneras. Por un lado se puede pensar en una institución como una organización burocrática con empleados y una dirección física, incluyendo organismos públicos u organizaciones no gubernamentales, agencias multilaterales, gremios, y grupos de incidencia política. Por otro lado se las puede concebir como las reglas que gobiernan a una sociedad, ya sea dentro de marcos normativos y jurídicos, o por medio

4 Por supuesto, todas las formas de poder a nivel de empresa están relacionadas, de alguna manera, al poder de mercado simple y la idea de que la concentración de la industria es, en cierta medida, compatible con la competencia, es bien estimada. (Chamberlin, 1933: 205)

de normas y reglas societales (North, 1990). Las firmas y las industrias responden a las presiones institucionales (Meyer y Rowan, 1977) al establecer las reglas del juego dentro de las cuales deben actuar, las instituciones moldean y dan funciones a los mercados y a las relaciones entre ellos (Stinchcombe, 1997: 2). Las reglas impuestas por las instituciones se derivan de las creencias, los valores y los significados, arraigados en las sociedades que las crean, habitan y financian. Como resultado se crean límites sobre las acciones, las cuales deben obedecer a las firmas y sus gerentes, corriendo el riesgo de ser sancionados al no obedecerlas, y creando presiones sobre las empresas para que éstas cumplan con las expectativas de comportamiento de las sociedades en las que operan (Yeung, inédito).

La influencia de las instituciones sobre la geografía de las cadenas de valor puede ser muy compleja, como lo ha demostrado Bair (2005). Por ejemplo, la creación de Unión Europea, o del NAFTA North American Free Trade Area (NAFTA), y la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio, han tenido enormes efectos sobre la geografía económica de las industrias, incluyendo la localización de las industrias, y las relaciones entre los distintos sistemas productivos y sus mercados de destino (Bair y Gereffi, 2001; Bair, 2002). Las rutinas de interacción entre empresas, proveedores, depende de instituciones y factores culturales locales, los cuales estructuran las cadenas de valor (Sturgeon, 2007). Justamente porque las empresas se han desarrollado en distintos ambientes institucionales, por ejemplo en Japón, Europa o Estados Unidos, es evidente que, a menudo, las empresas tienen diferentes comportamientos en casa que en otros países donde operan (Helper, 1991). Estas diferencias institucionales y culturales de las empresas incluso tienen una huella importante sobre empresas transnacionales de gran talla (Berger, 2005).

Finalmente, existen puntos de intersección importantes entre los tres pilares de la teoría de la gobernanza de las cadenas de valor. Los cada vez más estrictos estándares (de protección del consumidor y de calidad), la diferenciación de productos en sectores donde antes no había mucha diferenciación, como las frutas o verduras, han cambiado los patrones de interacción incluso en las industrias primarias (Dolan y Humphrey, 2000). Otros puntos clave se relacionan con las formas de intercambio de información por medio de instituciones o convenciones (Ponte y Gibbon, 2005) que crean diferencias de poder dentro de las cadenas. Países con grandes mercados como China, tienen mayor influencia para establecer parámetros y reglas locales, que países pequeños. Las empresas con una gran proporción del mercado o una capacidad tecnológica difícil de imitar, están en capacidad de ejercer poder sobre los demás actores de la cadena y establecer los parámetros. Por ejemplo, cuando las grandes empresas de autos o de aviones establecen esquemas de comunicación con los proveedores que se transfieren a toda la industria (Sturgeon et al, 2007; Kimura, 2007).

Conclusiones

Lo que está en juego es tan complejo que debemos tomarnos a la integración global en serio y desarrollar nuevas formas de pensar que coloquen a nuevas y emergentes características de la economía global en el centro del debate. En otros tiempos más simples, hacía sentido darle énfasis a las ventajas comparativas, y a la constante búsqueda de nuevos mercados y proveedores por parte de las empresas multinacionales y sus funciones de estructurar y moldear el comercio y la inversión mundial. Aun si estos conceptos siguen siendo sumamente valiosos, no toman en cuenta la fragmentación de las cadenas, ni la veloz integración de actividades en países avanzados con países que hace tan solo dos décadas eran ubicados fuera de la economía mundial capitalista, como lo son China, India, Rusia y Vietnam. Lo cual señala que, al contrario de una economía mundial caracterizada por la especialización de economías nacionales en *commodities* poco diferenciadas, por un lado, y otras con productos de valor agregado y terminados, cuya especialización se basa en la extensión de sus ventajas nacionales por medio de subsidiarias internacionales; a una situación donde también existen actividades de productos terminados en economías donde las condiciones industriales son todavía prematuras. El advenimiento del paradigma de las cadenas de valor no convierte a la visión tradicional de competición mundial en anacrónica, pero se puede asegurar que la película se ha vuelto mucho más compleja.

El enfoque de gobernanza de las cadenas busca justamente ordenar esta complejidad al revisar el espacio entre mercados y jerarquías, distinguiendo entre tres distintas formas de economías en red como distintas formas de gobernanza intra-empresarial: la gobernanza modular, relacional y captiva. El marco de análisis identifica como clave el problema de la especificidad de los factores, como un elemento de decisión importante mas no el único identificando en su lugar a tres variables que definen el contenido y el carácter de las relaciones entre empresas: la complejidad de las transacciones, la capacidad de codificación, y la competencia del proveedor. El foco de atención no es solamente sobre los patrones organizativos y las dinámicas de poder que generan estas distintas combinaciones, sino también sobre las nuevas posibilidades de reubicación y división geográfica que se pueden generar (formación de *clusters*, vs. la industrialización difusa, la reubicación del trabajo)

Como una gran teoría de vínculos, la gobernanza de las cadenas no busca ser una teoría sobre el desarrollo económico sino, más bien, una teoría de gobernanza centrada en las transacciones, las empresas y las industrias, como unidades de análisis. Por lo tanto, no puede dar pautas sobre las consecuencias de las cadenas, pero puede representar una visión de abajo hacia arriba y una herramienta de análisis para evaluar las características de gobernanza y organización industrial, fuera de otras influencias y factores. Como ha sugerido Peter Doeringer, si el patrón de gobernanza de las cadenas en una industria particular no empata con la teoría, debe existir una explicación alternativa, como un mecanismo institucional particular, o una industria con una estructura extremadamente concentrada. El

marco de gobernanza de las cadenas ofrece a los investigadores una herramienta simple con preguntas de investigación claras que pueden servir de punto de partida. Además, el marco ampliado de cadenas de valor, ofrece un espacio conceptual neutro para comparar resultados entre industrias y espacios territoriales (geografía).

Nuestra meta con la teoría de la gobernanza de las cadenas buscaba simplemente ordenar una pequeña esquina del cuarto conceptual, con la esperanza de que otros la adopten y trabajen sobre ella, para avanzar en nuestras conceptualizaciones sobre globalización. Esta partición conceptual quiere desarrollar marcos de análisis dinámicos para predecir cambios, dado que la complejidad crece cuando las partes están en constante movimiento. Por sobre el poder que tienen las instituciones para incidir sobre la organización y la geografía de las industrias, y las variadas formas de poder que ejercen las empresas e industrias, podemos utilizar el marco de la gobernanza de las cadenas como una primera aproximación hacia una mirada comprensiva sobre las fuerzas de cambio en la organización y la economía geográfica de determinados sectores. No obstante, mucho más trabajo se requerirá, no solamente en cuanto a las relaciones de poder y las instituciones, pero también hacia una investigación fundada en el pragmatismo que ubique formas de medir y cuantificar el ascenso industrial (*upgrading*) y las distintas formas de organización del trabajo.

Debemos considerar aparte los diversos ámbitos conceptuales dentro de lo que son las cadenas de valor, pero también es necesario buscar puntos de intersección. Por dar algunos ejemplos, las variables de complejidad, codificación y competencias, se relacionan a la organización del trabajo y al cambio tecnológico (Levy y Murnane, 2004). La proximidad espacial y social en relación a los intentos por codificar la información compleja no solo determinarán la prevalencia de cadenas modulares y relacionales, pero también la localización y aglomeración de las industrias (Scott, 2006) y sistemas de innovación (Lundvall, 1992; Lundvall et al., 2002), en variadas formas de capitalismo (Hall y Soskice, 2001). En una era de globalización, la construcción teórica debería ser sumatoria en busca de una compatibilidad de métodos y marcos conceptuales, tanto para ampliar las áreas de análisis como para refinar a más detalle. Las múltiples entradas del marco conceptual de las cadenas de valor, podría convertirse en una teoría cohesionada y amplia para entender el funcionamiento de las industrias globales y los riesgos y oportunidades implícitos.

Cabe destacar que este proyecto de elaboración teórica está en ciernes. Julia Lane hace la comparación del estado de nuestra investigación cualitativa sobre la industria, con el estudio del medio natural en el siglo XVI y XVII⁵. En esa era, investigadores del medio natural hacían observaciones, tomaban nota y hacían dibujos sobre lo que observaban, lo cual representaba una variedad y amplitud casi infinita. A pesar de ello, los mecanismos aplicados para compilar la información y resultados, eran sumados y organizados para

5 Estas declaraciones fueron hechas en el Grupo de Trabajo sobre la reubicación (*offshoring*) del sector servicios en MIT, que tuvo lugar en Cambridge, Massachusetts el 28 de octubre de 2005.

crear una ciencia de conocimiento revelando patrones generales. Los resultados eran compartidos y discutidos en foros como la Sociedad Real Británica, donde se debatían y comparaban los resultados. Sistemas de clasificación fueron evolucionando gradualmente y de esa manera se logró identificar cómo opera la naturaleza.

De igual manera, los estudiosos de las industrias mundiales, ahora llevan varias décadas presentando resultados y publicando trabajos para el debate. Los resultados demuestran que el proceso de integración global se manifiesta de diversas formas de acuerdo al lugar y a la industria. Los patrones y efectos de la integración global dependen de características específicas de industrias que se manifiestan en particularidades técnicas y prácticas empresariales, relaciones de poder entre actores de la cadena y fuera de la cadena, características del ambiente institucional y social del medio en el cual se asientan. Aun si la investigación específica de cadenas de valor, poniendo énfasis en las características específicas de cada industria, es determinante, la proliferación de estudios de caso es lo que demanda, más que nunca, el desarrollo de una teoría macro, neutral y genérica para observar las características de la economía mundial. Los esfuerzos actuales se encuadran en buscar tipologías, y esquemas de clasificación, que en seguir sumando estudios de caso. Como ya lo hemos mencionado estamos a penas en el punto de partida. El campo de investigación sobre cadenas de valor es todavía un territorio virgen por explorar.

Bibliografía

- Abernathy, Frederick, John Dunlop, Janice Hammond y David Weil (1999). *A Stitch in Time: Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing – Lessons from the Apparel and Textile Industries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Adler, Paul (2001). “Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism”. *Organization Science* Vol 12 N.º 2: 215-234.
- Bair, Jennifer (2002). “Beyond the maquila model? NAFTA and the Mexican apparel industry”. *Industry and Innovation* Vol 9 Issue 3: 203-225.
- (2005). “Global Capitalism and Commodity Chains’ Looking Back, Going Forward”. *Competition and Change* Vol 9 N.º 2: 153-180.
- (2010). *Frontiers of commodity chain research*. Stanford University Press.
- Bair, Jennifer y Gary Gereffi (2001). “Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon’s Blue Jeans Industry”. *World Development* Vol 29 Issue 11: 1885-1903.
- Balconi, Margherita (2002). “Tacitness, Codification of Technological Knowledge and the Organisation of Industry”. *Research Policy* Vol 31: 357-79.
- Baldwin, Carliss y Kimberly Clark (2000). *Design Rules; Unleashing the Power of Modularity*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Barney, Jay (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage". *Journal of Management* Vol 17 N.º 1: 99-120.
- Barrientos, Stephanie, Catherine Dolan y Anne Tallontire (2003). "A Gendered Value Chain Approach to Codes of Conduct in African Horticulture". *World Development* Vol 31: 1511-1526.
- Barrientos, Stephanie y Adrienetta Kritzinger (2004). "Squaring the circle: global production and the informalization of work". *Journal of International Development* Vol 16 N.º 1: 81.
- Berger, Suzanne y the MIT Industrial Performance Center (2005). *How We Compete*. Nueva York: Doubleday.
- Borrus, Michael y John Zysman (1997). "Wintelism and the Changing Terms of Global Competition: Prototype of the Future?". Papel de trabajo realizado en The Berkeley Roundtable on the International Economy, 96B, febrero.
- Borrus, Michael, Ernst Dieter y Stephen Haggard (Eds.) (2000). *International Production Networks In Asia*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Brusoni, Stefano y Andrea Principe (2001). "Unpacking the Black Box of Modularity: Technology, Products, and Organisations". *Industrial and Corporate Change* Vol 10 N.º 1: 179-205.
- Caves, Richard (1996). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chamberlin, Edward (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coase, Ronald (1937). "The nature of the firm". *Economica* Vol 4: 386-405.
- Dicken, Peter (1992). *Global Shift: The Internationalisation of Economic Activity*. Londres: Paul Chapman Publishing.
- (2006). "Tangled Webs: Transnational Production Networks and Regional Integration". *SPACES 2005-04*, Phillips-University of Marburg, Alemania.
- (2007). *Global Shift: Mapping the Contours of the World Economy*. Londres: Sage Publishing.
- Dolan, Catherine y John Humphrey (2000). "Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry". *Journal of Development Studies* Vol 37 Issue 2: 147-176.
- Feenstra, Robert (1998). "Integration of trade and disintegration of production in the global economy". *Journal of Economic Perspectives* Vol 12 N.º 4: 31-50.
- Feenstra, Robert y Gary Hamilton (2006). *Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*. Cambridge-Reino Unido: Cambridge University Press.
- Fold, Neils (2001). "Restructuring of the European chocolate industry and its impact on cocoa production in West Africa". *Journal of Economic Geography* Vol 1 N.º 3: 405-20.

- (2002). “Lead Firms and competition in ‘Bi-Polar’ commodity chains: Grinders and branders in the global cocoa-chocolate industry”. *Journal of Agrarian Change* Vol 2 Issue 2: 228-247.
- Gereffi, Gary (1994). “The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks”. En *Commodity Chains and Global Capitalism*, G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.): 95-122. Westport, CT: Praeger.
- (1999). “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”. *Journal of International Economics* Vol 48: 37-70.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005). “The Governance of Global Value Chains”. *Review of International Political Economy*. 12(1): 78-104.
- Gibbon, Peter (2003). “Value-chain governance, public regulation and entry barriers in the global fresh fruit and vegetable chain into the EU”. *Development Policy Review* Vol 21 Issue 5-6: 615-625.
- Gibbon, Peter y Stefano Ponte (2005). *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Granovetter, Mark (1985). “Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness”. *American Journal of Sociology* Vol 91 N.º 3: 81-510.
- Hall, Peter y David Soskice (Eds.) (2001). *Varieties of Capitalism*. Oxford-Reino Unido: Oxford University Press.
- Helper, Susan (1991). “Strategy and Irreversibility in Supplier Relationships: The Case of the U.S. Automobile Industry”. *The Business History Review* Vol 65 N.º 4: 781-824.
- Henderson, Jeffery, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe y Henry Wai -chung Yeung (2002). “Global Production Networks and the Analysis of Economic Development”. *Review of International Political Economy* Vol 9 N.º 3: 436-64.
- Hopkins, Terence e Immanuel Wallerstein (1977). “Patterns of Development of the Modern World-System”. *Review* Vol 1 N.º 2: 11-145.
- (1986). “Commodity chains in the world economy prior to 1800”. *Review* Vol 10 N.º 1: 157-170.
- Humphrey, John y Hubert Schmitz (2002). “How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?”. *Regional Studies* Vol 36 N.º 9: 1017-1027.
- Jacobides, Michael y Sidney Winter (2005). “The Co-Evolution of Capabilities and Transaction Costs: Explaining the Institutional Structure of Production”. *Strategic Management Journal* Vol 26: 395-413.
- Jacobides, Michael, Thorbjørn Knudsen y Mie Augier (2006). “Benefiting from Innovation: Value Creation, Value Appropriation and the Role of Industry Architectures”. *Research Policy* Vol 35: 1200-1221.
- Jarillo, Jose-Carlos (1988). “On Strategic Networks”. *Strategic Management Journal*. Vol 9: 31-41.

- Johanson, Jan y Lars-Gunner Matsson (1987). "Interorganizational Relations in Industrial Systems: a Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach". *International Studies of Management and Organization* Vol 27 N.º 1: 34-48.
- Kaplinsky, Raphael (2005). *Globalization, Poverty and Inequality*. Polity Press.
- (2006). "How can agricultural commodity producers appropriate a greater share of value chain incomes?". En *Agricultural Commodity Markets and Trade: New Approaches to Analyzing Market Structure and Instability*, A. Sarris y D. Hallam (Eds.). Cheltenham: Edward Elgar and FAO.
- Kaplinsky, Raphael, Mike Morris y Jeff Readman (2002). "The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons from the South African Furniture Industry". *World Development* Vol 30 N.º 7: 1159-1177.
- Kimura, Seishi (2007). *The Challenges of Late Industrialization: The Global Economy and the Japanese Commercial Aircraft Industry*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Langlois, Richard (2003). "The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism". *Industrial and Corporate Change* Vol 12 N.º 2: 351-385.
- Leslie, Deborah y Suzanne Reimer (1999). "Spatializing Commodity Chains". *Progress in Human Geography*. Vol 23 N.º 3: 401-20.
- Levy, Frank y Richard Murnane (2004). *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton: Princeton University Press.
- Lorenz, Edward (1988). "Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry". En *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (Ed.). Oxford, Nueva York: Basil Blackwell.
- Lundvall, Bengt-Åke (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation Learning*. Londres: Pinter Publishers.
- Lundvall, Bengt-Åke, Bjorn Johnson, Esben Andersen y Bent Dalum (2002). "National Systems Innovation and Competence Building". *Research Policy* Vol 31 N.º 2: 213-231.
- Meyer, J.W. y B. Rowan (1977). "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony". *American Journal of Sociology* Vol 83: 340-363.
- Nelson, Richard y Sidney Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- North, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Palpacuer, Florence (2000). "Competence-Based Strategies and Global Production Networks: A Discussion of Current Changes and Their Implications for Employment". *Competition and Change* Vol 4 N.º 4: 353-400.
- Penrose, Edith (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- Perrow, Charles (1981). "Markets, Hierarchies, and Hegemony: a Critique of Chandler and Williamson". En *Perspectives on Organizational Design and Behavior*, A. Van de Ven y W. Joyce (Eds.): 371-386. Nueva York: Wiley

- Piore, Michael y Charles Sabel (1984). *The Second Industrial Divide*. Nueva York: Basic Books.
- Ponte, Stefano y Peter Gibbon (2005). "Quality standards, conventions and the governance of global value chains". *Economy and Society* Vol 34 N.º 1: 1-3.
- Powell, Walter (1987). "Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development?". *California Management Review* Vol 30: 67-87.
- (1990). "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization". *Research in Organizational Behavior*. Vol 12: 295-336.
- Richardson, George (1972). "The Organization of Industry". *The Economic Journal*. Vol 84: 883-96.
- Schmitz, Hubert (Ed.) (2004). *Local Enterprises in the Global Economy—Issues of Governance and Upgrading*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Scott, Allen (1988). *Metropolis: From the Division of Labor to Urban Form*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- (2006). "The Changing Global Geography of Low-Technology, Labor-Intensive Industry: Clothing, Footwear, and Furniture". *World Development* Vol 34, Issue 9: 1517-1536.
- Stinchcombe, Arthur L. (1997). "On the Virtues of the Old Institutionalism". *Annual Review of Sociology* Vol 23: 1-18.
- Storper, Michael (1995). "The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Dependencies". *European Urban and Regional Studies* Vol 2 Issue 3: 191-221.
- Sturgeon, Timothy (2002). "Modular Production Networks. A New American Model of Industrial Organization". *Industrial and Corporate Change*. Vol 11 Issue 3: 451-496.
- (2007). "How Globalization Drives Institutional Diversity: The Japanese Electronics Industry's Response to Value Chain Modularity". *Journal of East Asian Studies* Vol 7 N.º 1: 1-34.
- Sturgeon, Timothy, Johannes Van Biesebroeck y Gary Gereffi (2007). "Prospects for Canada in the NAFTA Automotive Industry: A Global Value Chain Analysis". Reporte investigativo de Industry Canada.
- Talbot, John (2010). "The comparative advantages of tropical commodity chain Analysis". En *Frontiers of commodity chain research*, Jennifer Bair. Stanford: Stanford University Press.
- Topik, Stephen (2010). "Historicizing commodity chains: Five hundred years of the global coffee commodity chain". En *Frontiers of commodity chain research*, Jennifer Bair. Stanford: Stanford University Press.
- Teece, David (1986). "Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy". *Research Policy* Vol 15: 285-305.

- Teece, David, Gary Pisano y Amy Shuen (1997). "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal*. Vol 18 N.º 7: 509-533.
- Vernon, Raymond (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics*. Vol 80: 190-207.
- (1971). *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Nueva York: Basic Books.
- (1979). "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment". *Boletín de Oxford sobre Economía y Estadística*. Vol 41: 255-267.
- Williamson, Oliver (1975). *Markets and Hierarchies*. Nueva York: The Free Press.
- (1981). "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes". *Journal of Economic Literature*. Vol 19: 1537-68.
- (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Londres: Macmillan.
- Yeung, Henry Wai-chung, Weidong Liu y Peter Dicken (2006). "Transnational corporations and network effects of a local manufacturing cluster in mobile telecommunications equipment in China". *World Development* Vol 34 Issue 3: 520-40.
- Yeung, Henry Wai-chung (Inédito). "Situating regional development in the competitive dynamics of global production networks: an East Asian perspective". *Regional Studies* N.º 42.
- Zanfei, Antonello (2000). "Transnational firms and the changing organization of innovative activities". *Cambridge Journal of Economics* Vol 24: 515-542.

La industria del aceite de palma en Ecuador: ¿un buen negocio para los pequeños agricultores?¹

Palm oil industry in Ecuador. Good business for small farmers?

Lesley Potter M.

Resumen

Ecuador ocupa el segundo lugar en Latinoamérica en la producción de aceite crudo de palma y es el séptimo productor a nivel mundial, aún con rendimientos más bajos comparados con Colombia y Costa Rica. A pesar de que los productores de más de 1 000 hectáreas tienen el liderazgo en la industria de la palma, el 87% produce menos de 50 hectáreas. Por otra parte la tasa de deforestación del Ecuador ocupa el noveno puesto en la escala de FAO como una de las más altas del mundo y la más alta de América del Sur; las fincas de palma africana han sido criticadas por estar involucradas en la deforestación y por promover la precarización del trabajo. Sin embargo, sectores del gobierno ven las compañías de palma de aceite como una fuente de empleo y desarrollo para una región pobre. El trabajo de campo realizado demuestra que hay una diferencia de percepción de los pequeños agricultores. Los agricultores de Quinindé-La Concordia se mostraron satisfechos con los ingresos que obtienen y con el alza de los precios de la tierra plantada con palma. Los agricultores de San Lorenzo, por el contrario, no están felices, ya que la encuesta demuestra que una enfermedad devastó los árboles y como resultado, los precios de la tierra en San Lorenzo han caído.

Palabras clave: Ecuador, palma de aceite, pequeños agricultores, deforestación

Abstract

Ecuador is the second largest producer in Latin America of crude palm oil and is the seventh largest producer worldwide, but with yields per hectare still lower than Colombia and Costa Rica. Although producers with over 1 000 hectares have the leadership in the palm oil industry, 87% of producers produce with less than 50 hectares. Moreover, the deforestation rate in Ecuador is ranked by FAO as the ninth highest in the world and the highest in South America. The African palm plantations have been criticized for causing deforestation and worsening work conditions. However, government sectors see the oil palm companies as a source of employment and development for poor regions. This fieldwork shows that there is a difference in perception among small farmers. Farmers from Quinindé-La Concordia were satisfied with the income they earn and the rising prices of land planted with palm. Farmers in San Lorenzo, in contrast, are not happy since the survey shows that a disease devastated trees and as a result, land prices have fallen in San Lorenzo.

Key words: Ecuador, palm oil, smallholders, deforestation

1 Este ensayo fue elaborado parcialmente de un informe inédito presentado al Centro de Investigación Forestal Internacional (CIFOR) y en parte gracias al trabajo de campo realizado en la zona principal de producción de aceite de palma 'Bloque occidental'. La traducción fue realizada por Michelle Soto y la edición estuvo a cargo de Myriam Paredes.

En medio de sus vecinos más grandes, Colombia y Perú, el pequeño país de Ecuador ha elegido al aceite de palma como su aceite vegetal preferido y en los últimos tiempos, como un posible biocombustible. En la actualidad, Ecuador ocupa el segundo lugar en Latinoamérica, después de Colombia, en la producción de aceite crudo de palma y es el séptimo productor a nivel mundial. A diferencia de Colombia, en Ecuador no se planta palma de aceite como sustituto de la coca, ya que no hay mucha producción de coca en el país². Ecuador siempre ha producido una gran variedad de cultivos comerciales

La *palma africana* fue introducida en 1953-4, principalmente con el objetivo de reducir las importaciones de aceite de cocina más costoso: alrededor de la mitad de la producción de aceite de palma crudo (CPO) sigue siendo consumido localmente



arbóreos, especialmente plátanos, cacao y café. Ocupa el quinto lugar como productor de banano a nivel mundial: en el 2007 el valor de la producción de banano fue diez veces más importante para la economía del país que la producción de palma de aceite (FAOSTAT, 2007). La *palma africana* fue introducida en 1953-4, principalmente con el objetivo de reducir las importaciones de aceite de cocina más costoso: alrededor de la mitad de la producción de aceite de palma crudo (CPO) sigue siendo consumido localmente³.

La geografía del Ecuador determina, en gran medida, dónde se cultiva la palma de aceite. El país tiene tres zonas principales: en el oeste, la llanura costera del Pacífico y estribaciones menores de los Andes; en el centro, la cordillera andina, entre ella varios picos volcánicos; y al este, extensas áreas boscosas bajas, que forman parte de la cuenca del Amazonas. Las primeras plantaciones de palma de aceite, empezaron en el oeste, específicamente en Santo Domingo, La

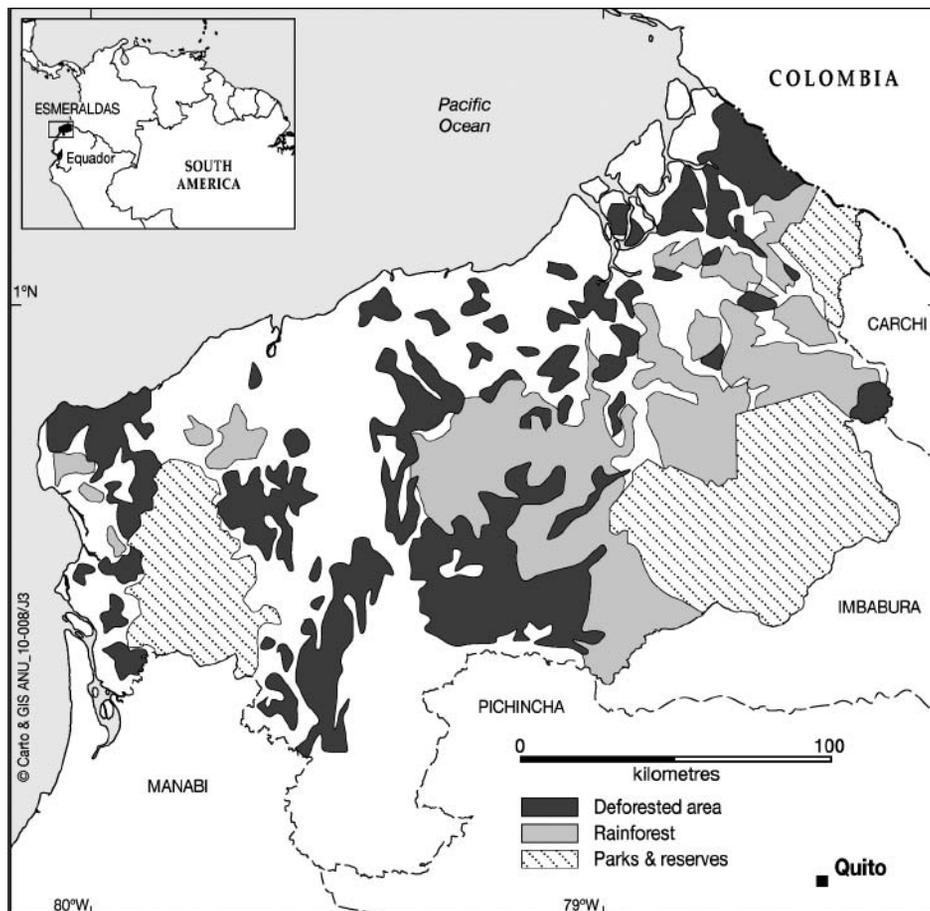
Concordia, Quinindé y Quevedo. Las precipitaciones en el país disminuyen de norte a sur, por lo que Quevedo tiende a tener déficit de precipitaciones, lo que puede significar una disminución de los rendimientos de palma de aceite, ya que pocos productores utilizan agua de riego. Zonas más al sur, como el valle del Guayas y Guayaquil, también requieren de agua de riego para un crecimiento exitoso de la palma aceitera. Santo Domingo, a una altura de 900 metros, es considerado como demasiado nublado y fresco para una alta producción, especialmente cuando las temperaturas mínimas pueden bajar hasta los 18 grados. La mejor zona de producción, está en el norte, entre Quinindé y La Concordia. Esta zona costera occidental se conoce como el 'Bloque Occidental' y en el 2005 aún representaban el 83% de la superficie total de palma de aceite (FEDAPAL, 2005) (Mapa N.º 1). También es una

2 Un informe sobre el cultivo de coca en el Ecuador (ONUDD, 2009) señaló que 24 hectáreas fueron destruidas en 2007-8, principalmente en dos provincias a lo largo de la frontera con Colombia: Esmeraldas en la costa del Pacífico y Sucumbíos en la Amazonía. Se mantiene una cuidadosa monitorización por satélite, especialmente en las zonas protegidas cerca de la frontera.

3 Burt et al (1960: 228) describen los inicios de la palma africana en Santo Domingo de los Colorados "para proveer la tan necesitada demanda de Quito con el aceite de palma para el consumo".

importante región agrícola, en la cual se produce plátano, cacao, maracuyá y cultivos anuales como arroz y maíz, junto con ganado. La mayoría de las plantaciones de palma de aceite se establecieron en tierras que ya habían sido utilizadas para la agricultura (muchas reemplazando al cacao), por lo que la deforestación fue un problema⁴. El centro de mayor producción de palma es Quinindé (provincia de Esmeraldas), con 1 900 productores (1/3 del total) y más en la región circundante. En 2005, el tamaño medio de explotación fue de 30 hectáreas, lo que indica un predominio de pequeños agricultores. Catorce de los 40 molinos estaban ubicados en la zona de Quinindé (FEDAPAL, 2005).

Mapa N.º 1
Ubicación y organización de la industria Ecuatoriana de aceite de palma



Fuente: CLIRSEN (2008)

4 Para 1970, prácticamente todos los bosques húmedos y gran parte del bosque muy húmedo se había perdido (Neill, 1997).

Petróleo de alto grado fue descubierto en el este de la zona amazónica en la década de 1960, lo que llevó a la construcción de importantes carreteras, deforestación e invasiones de colonos sin tierra provenientes de otras partes del país. En 1978, dos grandes empresas de aceite de palma recibieron títulos de 10 000 hectáreas cada uno del Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC), en la selva en las provincias de Orellana y Sucumbíos. Los nuevos terratenientes ignoraron los usos previos de las zonas por grupos indígenas locales, los Quichua y los Siona-Secoya. Incluso hubo una sugerencia de que el área cultivada con palma de aceite se incrementa a 250 000 hectáreas, con las autoridades en Quito considerando toda la zona que estaba deshabitada –tierras baldías (Cultural Survival, 2009). Sin embargo, en 2005, con ocasión del último censo de aceite de palma, se contaron 15 187 hectáreas de palma de aceite en el ‘Bloque Oriental’, solo el 7% de la superficie total. Lo que sugiere que las 20 000 hectáreas no han sido totalmente cultivadas (FEDAPAL, 2005). También existen pequeños y medianos cultivos en la región, con 334 productores que figuran en el año 2005 y un tamaño medio de los cultivos de 45 hectáreas (Embajada del Brasil, 2006). La gran expansión final de plantaciones de palma de aceite, se inició alrededor de 1998, en el extremo norte de la provincia de Esmeraldas, en una zona conocida como San Lorenzo, la cual forma parte del ecosistema forestal colombiano del Chocó, famoso por ser un punto clave de endemismo y diversidad (Ver Mapa N.º 2). La historia de San Lorenzo es muy similar a la de su homólogo colombiano, Tumaco. Los pequeños agricultores vendieron sus tierras a grandes empresas, se dio una considerable destrucción de los bosques y un proceso de apropiación de tierras afro-ecuatorianas e indígenas. Muchas de las grandes empresas que comenzaron en zonas como Santo Domingo o Quevedo se han trasladado a San Lorenzo, alegando que los rendimientos de producción en los distritos más antiguos habían disminuido (Buitrón, 2001). Algunas otras empresas visitadas en Quinindé durante el trabajo de campo (abril 2011) se habían expandido también hacia San Lorenzo, pero conservaban sus propiedades en Quinindé. Los administradores sugirieron que se sintieron atraídos por el bajo costo de las tierras y por la construcción de nuevas carreteras, ya el bosque se había abierto para la extracción de madera *plywood*. El *Bloque San Lorenzo* registró 18 267 hectáreas de palma de aceite, o 9% de los cultivos, en 2005 (FEDAPAL, 2005). El tamaño promedio de terrenos en San Lorenzo (17 912 hectáreas, 50 colonos) fue de 358 hectáreas, incluyendo al número de grandes productores.

El área de cultivo de palma de aceite casi duplicó en la década de 1995 a 2005, de 106 000 a 207 000 hectáreas. El análisis de las cifras detalladas por provincia, muestra la continua importancia de Quinindé y La Concordia y el crecimiento de nuevas áreas al norte así también como a lo largo de la costa del Pacífico, mientras que la otra zona pionera, la Amazonía, creció mucho más lentamente (Tabla N.º1)

Tabla N.º 1
Ecuador: Área cultivada de palma de aceite por provincia, 1995 y 2005

Región	Provincia	1995	2005
Costa Noroccidente y estribaciones	norte a sur		
	Esmeraldas*	33 343	83 789
	Imbabura	1 750	28 476^
	Pichincha	32 303	34 201
	Cotopaxi	165	1 525
	Los Ríos	21 369	31 975
	Bolívar	na	191
	Manabí	1 419	1 607
	Guayas	2 629	10 330#
	El Oro	70	NA
Amazonía	Napo/Orellana	7 119	5 069
	Sucumbíos	5 688	10 119
	Total	105 855	207 285
* Incluye a San Lorenzo y Las Golondrinas ^ incluye La Concordia # incluye Manga de Cura. (Las tres últimas áreas son territorios en disputa entre las provincias).			

Fuente: ANCUA Censo del sector de Palma. 1995 (en Buitrón, 2001) y 2005 (en la Embajada del Brasil de 2006).

A pesar de que los grandes terratenientes (más de 1 000 hectáreas), tienen el liderazgo en la industria de la palma, en 2005 hubo solo ocho de ellos, mientras que hubo otras 13 plantaciones entre 500 y 1 000 hectáreas. La mayor parte de los productores son pequeños agricultores (87% con menos de 50 hectáreas de palma de aceite y 42% de ellos con 1-10 hectáreas) (Tabla N.º 2). Sin embargo, el conversar con un número de pequeños agricultores en el campo, reveló que además de palma de aceite, la mayoría producía áreas considerables de otros cultivos. Eran, por lo tanto, ‘pequeños agricultores’ en cuanto a la superficie y producción de palma de aceite se refiere, pero no encajaban en la categoría de ‘pequeños’ en términos de su superficie total de tierra cultivada. De hecho, puede ser en parte que debido a sus cultivos mixtos, muchos tienen bajo rendimiento de palma de aceite. La producción de palma para ellos tiene una función social más que estrictamente económica. Además de cacao, banano, abacá y maracuyá, los pequeños agricultores también crían ganado y cultivan madera como la teca y la balsa, junto con cultivos anuales como la soja, el arroz o el maíz. Una investigación realizada por la empresa La Fabril indicó que la palma de aceite es tres veces más rentable que la soja y el doble de rentable que el maíz

(Albán y Cárdenas, 2007: 44). A pesar de esta variabilidad, se estima que la palma de aceite está sembrada en un 70% de las tierras en Quinindé, con una proporción mucho menor en Santo Domingo y Quevedo. En esta última región, los agricultores están volviendo a la producción de cacao, cultivando más pasto para ganado y plantando árboles de rápido crecimiento, como la balsa (Trabajo de campo: 2011)

El rendimiento de palma de aceite en el Ecuador es sorprendentemente bajo (alrededor de dos toneladas por hectárea en 2009, en comparación con 3,2 toneladas de Colombia y casi cuatro toneladas en Costa Rica) (Oil World Annual, 2009). Una de las razones de este bajo rendimiento es el hecho de que hasta un 40% de los agricultores sigue utilizando cepas viejas de la variedad “Deli dura”, la cual contiene una pequeña cantidad de aceite en el pericarpio carnoso (Entrevista con el ingeniero ANCUPA, Quinindé, abril 2011). Un nuevo programa internacional denominado *Cerrar las brechas de productividad*, llevado a cabo en Colombia y Venezuela, así como en el Ecuador, opera en zonas de clima uniforme, tratando de identificar la productividad potencial máxima en cada zona y las razones de las diferencias en la productividad. Esto se dará seguimiento con un trabajo de extensión detallado, de productor a productor, con los mejores productores en cada zona para instruir a los demás. En Ecuador, la zona conocida como Paraíso, al sur de Santo Domingo y lejos de las carreteras principales, tiene una concentración particularmente grande de pequeños productores con bajos niveles de tecnología y será el foco de especial atención, al igual que una segunda área conocida como *Malimpia*, cerca a Quinindé (Palma, 2010).

Tabla N.º 2
Ecuador: Estratificación de áreas cultivadas con Palma de aceite, 2005

Rango (ha)	Área (ha)	Área (%)	Número de Productores	Productores (%)	Tamaño generalizado de terreno
1-10	14 328	6,9	2 206	41,8	Pequeño 87,1%
11-20	18 664	9,0	1 114	21,1	
21-50	49 080	23,7	1 277	24,2	
51-100	38 783	18,7	443	8,4	Mediano 11,6%
101-200	31 146	15,0	169	3,2	Grande 1,3%
201-500	17 775	8,6	48	0,9	
501-999	11 282	5,4	13	0,25	
1000 y más	26 227	12,7	8	0,15	
TOTAL	207 285	100,0	5 515	100,0	100,0

Fuente: ANCUPA, Censo del sector de palma, 2005.

Existen 47 molinos que trabajan en la primera etapa del proceso, de los cuales 40 están en el *Bloque Occidental* entre Quinindé y Quevedo, tres se encuentran en las áreas ‘fronterizas’ de San Lorenzo, Amazonía y el valle del Guayas. Las tres más grandes pertenecen a las compañías que trabajan en la Amazonía, pero las que se encuentran en el *Bloque Occidental* han incrementado en tamaño y eficiencia durante los últimos años.

En el 2004, un observador comentó:

Quando se trata del manejo de residuos líquidos, los procesadores de pequeña escala de palma de aceite en el Ecuador, no se adhieren a las prácticas de protección del medio ambiente. La conciencia ambiental de los operadores en estas zonas industriales es baja. Los procesadores tradicionales devuelven los líquidos a las áreas cercanas... ellos utilizan el efluente como herbicida para limpiar su entorno. (Acuña, 2004).

Esta observación actualmente no tiene vigencia ya que el Ministerio de Medio Ambiente está implementando reglamentos para limpiar los efluentes, sobre todo insistiendo en el uso de estanques de sedimentación y la realización de pruebas para asegurarse que las aguas residuales tengan las condiciones aeróbicas adecuadas antes de ser vertidas a los ríos (Trabajo de campo: 2011).

Algunas de las plantas de procesamiento tienen sus propios cultivos, pero no la mayoría, siendo totalmente dependientes de la fruta que reciben de pequeños agricultores circundantes. Una característica impactante descubierta durante el trabajo de campo en el *Bloque occidental*, fue la fuerte competencia entre las plantas procesadoras. La Fabril ha intensificado esta competencia al construir una gran planta en el área de Bolívar, cerca de la finca principal de la empresa La Sexta. El administrador de La Sexta acusó a La Fabril de obligar a las pequeñas empresas a cerrar sus negocios, tratando de atraer a sus proveedores con pagos más altos por tonelada de fruta fresca. Comentó que, en total, había 354 proveedores, de los cuales 54 podrían ser atraídos por La Fabril, pero la mayoría se quedaría con él. Todos los gerentes de planta insistieron en que se desarrolle una relación personal con sus proveedores, ofreciéndoles varios servicios, incluyendo asesoramiento técnico, fertilizantes a mejor precio y créditos sin intereses para asegurar su lealtad. El ingeniero de la organización de productores en Quinindé, ANCUPA, tuvo una opinión diferente sobre las pugnas entre los molinos. Según él, la competencia con La Fabril ayudaba a mejorar la productividad y presentaba un desafío para que las demás plantas mejoren la producción de los pequeños agricultores con los que trabajaban (Trabajo de campo: 2011).

El colapso de los precios de la palma de aceite a finales de 2008 y principios de 2009 trajo graves problemas a los pequeños productores del Ecuador, similares a los que enfrentaron sus contrapartes en otras zonas productoras. En enero de 2009 uno de los molinos EPACEM en Santo Domingo, que procesa la fruta para 100 productores, pagaba \$ 90,10 por tonelada de la mejor calidad y \$ 63,70 por tonelada de la fruta verde o de menor cali-

dad, mientras que unos meses antes la fruta de mejor calidad costaba \$ 200,00 por tonelada. El presidente de ANCUPA comentó que los márgenes de ganancia eran bajos y los costos de producción altos, complicando la situación. En comparación con el año 2008, en el 2009 los pagos a los productores de 22 plantas procesadoras disminuyeron un 49% (ANCUPA, 2010)⁵.

Cuatro grandes empresas, pertenecientes y financiadas por ecuatorianos se dedican a la exportación de aceite pesado de palma (CPO en inglés) a los mercados internacionales, más recientemente a Colombia⁶ y tradicionalmente a Venezuela, Perú, México y una cantidad decreciente en el Reino Unido. Estas empresas también están involucradas en el procesamiento de varios de los productos de palma de aceite, particularmente alimentos, detergentes y jabones para los mercados locales y regionales a veces (GAIN, 2009). El sitio web de la compañía EPACEM explica que comenzó en 1973 en Santo Domingo como una cooperativa de 18 pequeños productores financiados por un banco nacional. Diez años más tarde se convirtió en una empresa privada y, poco después, comenzó a tramitar la segunda etapa de procesamiento. En el 2007, la empresa tenía cuatro molinos, una planta para elaborar jabones, por lo menos 1 000 hectáreas de palma de aceite y 210 trabajadores.

Dos de estas grandes empresas (La Fabril y DANEC) son miembros de la RSPO (Mesa Redonda para el Aceite de Palma Sostenible RSPO por sus siglas en inglés), así también como ANCUPA (Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana), a la que todos los pequeños productores deben pertenecer. A pesar de que la RSPO todavía tiene un perfil bastante bajo, esto está cambiando, ya que la certificación de fincas y las plantas de procesamiento cuyos productos entran al comercio internacional, especialmente a Europa, será obligatoria antes del 2015 (Álvarez, 2010). Las fincas, incluyendo las de la Amazonía, han sido criticadas por estar involucradas en la deforestación y por tratar a los trabajadores injustamente, ya que favorecen la contratación de mano de obra temporal a través de contratistas, por lo tanto, no necesitan proveer a los trabajadores ninguna seguridad social u otros beneficios y ninguna protección para el uso de productos químicos peligrosos, como plaguicidas (Buitrón, 2001; Ramos, 2008). Es evidente que la industria necesita mejoras específicas antes de que las fincas puedan ser certificadas. Dicha certificación debe incluir a los pequeños productores, que plantean problemas particulares para el Ecuador, dada la estructura de su industria. Una argumentación que está ganando credibilidad en algunos círculos es que los pequeños productores del Ecuador son 'orgánicos', dada la reticencia de los agricultores a usar fertilizantes y plaguicidas, pero su aceptación de las técnicas de compostaje.

5 Muchas de las plantas de procesamiento grandes no reportan.

6 Colombia tuvo que cancelar los contratos internacionales de biodiesel ya que varias zonas perdieron sus cultivos debido a la pudrición del cogollo. Ecuador fue capaz de proporcionar más fruta que estaba libre de la enfermedad y se complació en poder ayudar de manera secreta al 'gran hermano'.

Ecuador y el biodiesel

Ecuador es un productor de petróleo importante pero lo exporta en su mayoría crudo, ya que refina poco petróleo. Por lo tanto, debe importar derivados de diesel. Una de las empresas (La Fabril) comenzó a producir biodiesel de palma para su exportación a los EEUU⁷ en el 2005, pero se detuvo en 2007 ya que no se podía garantizar la rentabilidad de la operación (Albán y Cárdenas, 2007: 2)⁸. El Gobierno creó un Programa Nacional de Biocombustibles en el 2004, sin embargo, no tuvo objetivos concretos hasta el 2006. El programa está analizando actualmente la posibilidad de mezclar el diesel #2 con biodiesel, pudiendo ser una mezcla del 2% al 5%. En cualquiera de estos casos, Ecuador podría tener potencial para proveer también a mercados internacionales (Albán Cárdenas, 2007: 45). Si bien el proyecto piloto se está probando en Guayaquil para incluir 5% de etanol en la gasolina, hasta ahora no se ha producido un uso de biodiesel comparable (Álvarez, 2010). Si la industria del biodiesel resulta ser rentable, hay planes para ampliar la producción de palma de aceite. Un observador sugirió un aumento de aproximadamente 45 000 hectáreas de palma de aceite de pequeños productores, pero sin proporcionar una fuente de esa cifra (Álvarez, 2010). Jácome y Landívar (2010) citan un informe que enumera las prioridades del Plan Nacional Agropecuario 2007-2011 el cual ha propuesto un incremento de 150 000 hectáreas en biocombustibles, pero parece que se prevé que solo 20 000 de éstas sean de palma de aceite.

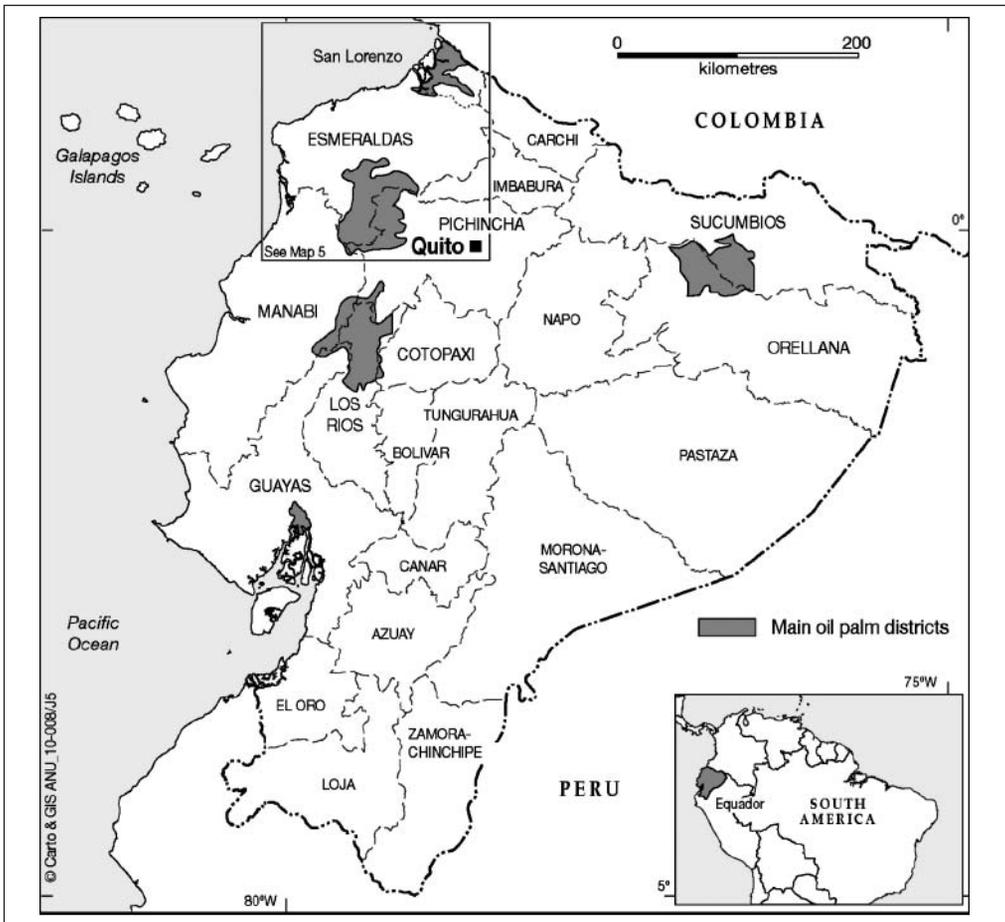
La Fabril ha reiniciado su industria de biodiesel y está completando una adición que le permitirá triplicar su capacidad de 36 millones de galones a 100 millones de galones por año (Andina, 2008) La compañía también anunció planes para forjar nuevas alianzas con los pequeños agricultores quienes poseen un mínimo de 20 hectáreas de terreno, quienes podrían recibir apoyo técnico y acceso a créditos, junto con asistencia en la legalización de su tenencia de la tierra. Han denominado a esta iniciativa una “visión de la responsabilidad social corporativa” (Albán y Cárdenas, 2007: 43). La “cadena de valor del biodiesel” contempla cinco etapas, comenzando por la fase agrícola de pequeños y medianos productores y La Fabril, seguido por la extracción del aceite en la planta procesadora de La Fabril, después empieza una fase industrial en la planta de transformación de la compañía, seguida por la comercialización a través de importadores de EEUU y el consumo por parte de EEUU (Albán y Cárdenas, 2007: 16). La iniciativa actual de La Fabril, explicada más adelante, la cual pretende aumentar radicalmente su suministro de aceite proveniente de

7 La Fabril fabricó un biodiesel especial con un punto de congelamiento por debajo de los cero grados centígrados especialmente adecuado para países con inviernos fríos (Green Car Congress, 2006).

8 La vacilación de esta empresa a comprometerse con biodiesel costoso se repite en otros productores de palma de aceite, como en Malasia, donde la industria local de biodiesel redujo su potencial de plantas de 92 a 14, produciendo, solo 10% de la capacidad y mendigando por un subsidio del gobierno (Hanim, 2010). Es una burla de las reclamaciones de algunas ONGs en el Ecuador que la destrucción de los bosques en San Lorenzo (1998) fueron el resultado de la expansión de la palma de aceite para la fabricación de biodiesel.

pequeños agricultores (que no se limita a las zonas de Guayas, Los Ríos y El Oro como ya se ha señalado) está claramente vinculada a este plan. La compañía también se está expandiendo en el Perú, apoyándose en la legislación de ese país para aumentar el uso local de los biocombustibles, del 2% de biodiesel en 2009 al 5% en 2011. La Fabril planea exportar biodiesel a Perú desde su planta en Ecuador y establecerá una planta de etanol en el norte de Perú (Andina, 2008).

Mapa N.º 2
La palma aceitera, deforestación y otros problemas ambientales



Fuente: CLIRSEN (2008).

La tasa de deforestación de Ecuador ocupa el noveno puesto en la escala de FAO como una de las más altas del mundo y la más alta de América del Sur (FAO / Banco Mundial, 2006). Los estudios realizados por CLIRSEN (Centro Ecuatoriano de Indicadores Integrados de

Recursos Naturales y Teledetección) muestran una tasa de deforestación de 1,47% entre 1991 y 2000, con la más alta tasa de - 2,17% - ocurren en el bosque seco de la costa del Pacífico (Navarro et al., 2006). Es difícil determinar la responsabilidad de la palma de aceite en esta deforestación, pero ciertamente algunas partes del bosque seco se superponen con áreas cultivadas con palma de aceite, aunque algunas áreas fueron deforestadas antes de 1991. La región más preocupante es la provincia costera de Esmeraldas, el bosque húmedo biodiverso, un mapa más detallado (Mapa N.º 2) muestra las grandes áreas deforestadas, especialmente en San Lorenzo, en el norte. Al parecer, la palma de aceite es, en gran medida, responsable de esta situación, aunque los hacendados sostienen que las compañías de madera fueron los responsables de la deforestación inicial.

La expansión de la palma aceitera en San Lorenzo y la deforestación resultante, es percibida en gran medida, tanto por el Movimiento Mundial por los Bosques (WRM) y la FAO, como un problema de debilidad contra la presión de las poderosas compañías, aunque sus historias de lo que realmente ocurrió difieren en detalles. La construcción de una carretera en la región, en 1999, impulsó el movimiento de madereros agricultores de palma aceitera en la zona. Buitrón (2001) comenzó su relato en ese año, cuando habían sido taladas 8 000 hectáreas. Se alegó que el hermano de un ex-presidente y el presidente del Congreso Nacional habían adquirido algunas de estas tierras. Con una sucesión de gobiernos de corta duración y el colapso de la economía, este fue un período de gran agitación política y económica en el Ecuador. Las empresas, grandes y pequeñas, compraron tierras en la zona de amortiguamiento de las dos reservas ecológicas de los bosques y de forma ilegal, dentro de la reserva de manglares, se apropiaron de tierras ancestrales afroecuatorianas. En el 2000, los miembros de ANCUPA devolvieron el golpe a sus críticos. Un gerente dijo que la zona había “sido olvidada por Dios y el mundo”, mientras que las compañías estaban mejorando el medio ambiente al plantar “un bosque de palmeras que emite mucho oxígeno” (citado en Buitrón, 2001: 50). Algunos miembros del gobierno, entre ellos el subsecretario del Ministerio de Medio Ambiente, vio la llegada de las compañías de palma de aceite como una fuente de empleo y desarrollo para una región pobre. Una acción legal fue tomada en contra de ocho de las plantaciones, principalmente por la tala de bosques nativos y la superposición con los límites de la reserva, pero las multas otorgadas fueron meramente simbólicas. En marzo de 2001, el Tribunal Constitucional, basándose en un reporte presentado por organizaciones medio ambientales, declaró un cese de las actividades relacionadas con la industria de la palma de aceite y declaró un estado de emergencia en Esmeraldas. Las empresas amenazaron con paralizar las actividades en la

La tasa de deforestación de Ecuador ocupa el noveno puesto en la escala de FAO como una de las más altas del mundo y la más alta de América del Sur (FAO / Banco Mundial, 2006).



zona, tras lo cual el ex-Ministro de Medio Ambiente renunció a su posición (Buitrón, 2001). La versión de la FAO inicia el año siguiente:

Durante el año 2002 los Ministerios de Medio Ambiente y Agricultura se enfrentaron en una batalla legal por la expansión de las plantaciones de palma de aceite, lo cual provocó deforestación en el norte-oeste del país. Aunque la disputa fue legalmente ganada por el Ministerio, la presión política y económica ejercida por la industria de la palma de aceite fue de tal magnitud, que obligó al Ministerio a conceder una zona de 50 000 hectáreas de bosques para que se conviertan a plantaciones de palma aceitera. (FAO / Banco Mundial, 2006: 25).

En el 2007, el gobierno tomó medidas para conceder el co-manejo de un territorio indígena Awá⁹ con un grupo de afroecuatorianos. Esto fue firmemente rechazado por los Awá, quienes sentían que esto podría aumentar la presión para que sus tierras sean vendidas a las empresas de palma aceitera. Ellos comentaron:

Si existe este interés en la recuperación de tierras ancestrales en la zona de San Lorenzo, las autoridades deben recuperar las decenas de miles de hectáreas de tierras que fueron tomadas de las comunidades afro-ecuatorianas por las compañías de palma aceitera. Las compañías han talado unos 40 000 hectáreas de bosques en el cantón de San Lorenzo desde 1999 para establecer plantaciones de palma aceitera (WRM, 2006).

En julio de 2007, los Awá, con ayuda de WWF y otros grupos que habían trabajado con ellos en el manejo forestal comunitario, ganaron su juicio. Se sugirió que las compañías de palma de aceite estaban sacando provecho de la demanda de biodiesel y se estaban quedando sin tierras forestales en el norte de Esmeraldas, mientras que una empresa de madera estaba ansiosa por tener acceso a la madera en los bosques Awá (Álvaro, 2007).

Un grupo mixto internacional de organizaciones no gubernamentales que visitaron la zona de San Lorenzo¹⁰ en julio de 2007, sugirió que inversionistas colombianos también fueron parte del problema. Se acusó a la ministra de Medio Ambiente por la negligencia en el tratamiento de la situación. El grupo también señaló que los trabajadores de las plantaciones de palma aceitera se vieron obligados a talar madera para venderla a las compañías, con el objetivo de 'redondear' sus salarios, con familias enteras estando involucradas (Misión Internacional, 2007).

Aunque las haciendas han logrado contrarrestar la oposición del débil gobierno y la fuerte determinación de las ONGs, un factor que puede condenar la expansión de palma aceitera en San Lorenzo es la enfermedad. La pudrición del cogollo, que ha sido identificado como el factor más limitante para el desarrollo de las plantaciones de aceite de palma

9 La reserva indígena Awá, conserva todos sus bosques, los cuales están manejados de forma sostenible.

10 Este grupo incluía a un miembro de Sawit Watch, Indonesia, así como 24 otras organizaciones no gubernamentales de Malasia, Filipinas, África, Europa y América Latina.

en América del Sur y Central (CENIPALMA, 2009) se ha trasladado a través de la frontera de Tumaco en Colombia. En Tumaco, donde apareció la enfermedad en su forma más virulenta, han desaparecido 35 000 hectáreas y ahora, con igual vigor, están siendo atacadas 20 000 hectáreas en San Lorenzo. En Tumaco, el arma principal para combatir la enfermedad para la mayoría de las plantaciones, pero no para los pequeños agricultores, fue la exclusión de los árboles afectados (CENIPALMA, 2009). Esta exclusión incompleta permitió que la enfermedad avance de forma imparable. A pesar de que se intentó eliminar todas las plantas en San Lorenzo, Tumaco se encuentra a solo 8 km de distancia. Si bien la enfermedad se mueve más lentamente en ambientes con una estación seca marcada, como son las llanuras del Orinoco en Colombia, la única solución parece ser el uso de materiales de siembra híbridos, los cuales incorporan la palma de aceite de América del Sur, *Elaeis oleifera*, inmune a pudrición del cogollo. Sin embargo, tardará algunos años el aplicar esta solución plenamente, tomando en cuenta que los pequeños agricultores dispondrán de pocos ingresos hasta que las nuevas plantaciones crezcan.

Conclusión

Muchos pequeños agricultores de la región Quinindé-La Concordia del Ecuador, que adoptaron la palma de aceite en la década de 1990, ven ahora que sus inversiones pagan bien, a pesar de los problemas ocasionados por las fluctuaciones de precios en 2008-9. La mayoría se encuentran en una estrecha relación con una fábrica en particular, de la que pueden solicitar muchos servicios: los pequeños agricultores con los que hablamos durante nuestro reciente trabajo de campo se mostraron satisfechos en general con el régimen. Los precios de la tierra son ahora de 10 000 dólares por hectárea de tierra sembrada con palma de aceite a lo largo de la carretera principal, y 8 000 dólares por hectárea de esas tierras en otros lugares, mientras que la tierra no sembrada de palma de aceite solo cuesta \$ 2 500 a \$ 3 000 por hectárea.

Los agricultores de San Lorenzo, por el contrario, no están felices, ya que la encuesta demuestra que la enfermedad devastó los árboles y tienen que prepararse para volver a plantar una gran parte de sus cultivos con especies híbridas. Tal vez, afortunadamente, muy pocos pequeños propietarios se pueden encontrar en esa zona ya que la población local no desea o no puede unirse a la industria. Como resultado de la enfermedad, los precios de la tierra en San Lorenzo han caído a 2 000 dólares por hectárea. Otra visión menos optimista de los pequeños productores del Ecuador es el trabajo de López y Landívar (2010) que descubrió algunos casos en la provincia de Guayas, en los que los campesinos habían sido expulsados de sus tierras. Aunque el trabajo de campo de este estudio no reveló casos similares, ciertamente había gente sin tierra en el área de estudio, pero ellos tienden a manejar y trabajar en fincas pequeñas cuyos dueños estaban ausentes ya que viven en Quito.

El último censo de aceite de palma fue realizado por ANCUPA en 2005 y muchos cambios han tenido lugar desde entonces, tanto en Ecuador como internacionalmente, lo cual puede tener un gran impacto en la industria. Ya que el próximo censo se llevará a cabo a finales de 2011, será interesante examinar los datos que revela y seguramente dará lugar a un análisis más matizado de la industria del que se puede lograr hoy en día.

Bibliografía

- Acuña, Marcos (2004). “Estrategias para la introducción de la biomasa combinada de calor y electricidad (CHP) en la industria de aceite de palma ecuatoriano”. Tesis de maestría en Energía y Medio Ambiente. Quito: Facultad de Estudios de Posgrado.
- Albán, Amparo y María Elena Cárdenas (2007). “El comercio de Biocombustibles y desarrollo sostenible: el caso de Ecuador el biodiesel de aceite de palma”. Documento de trabajo del IIED.
- Álvarez, Juan y Pedro Rosero (2010). “Caracterización del sector de la Palma Aceitera en Ecuador”. Tesis. Honduras: Zamorano.
- Álvaro, Mercedes (2007). “Ecuador’s Awa Win Nullification of Land Measure”. Visita febrero de 2011 en www.internationalfund.org/.../AwaWinNullification_of_Land%20Measure.
- ANON (2007). “Informe de verificación de la expansión de los monocultivos de palma africana en El Norte de Esmeraldas”. Informe de la visita de un grupo internacional de representantes de las ONGs a San Lorenzo, Esmeraldas, Ecuador.
- Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA) (2008). “Resumen de aportes mensuales por extractora correspondiente al 2008”. Quito.
- (ANCUPA) (2009). “Resumen de aportes mensuales por extractora correspondiente al 2009”. Quito.
- (ANCUPA) (2010). “Historia, presente y futuro de la palma aceitera”. En: *40 Años ANCUPA Sirviendo al Palmicultor*.
- Andina (2008). “La fabril de Ecuador invertirá \$ 40 millones en planta de ethanol en Piura”. 25 de mayo
- Buitrón, Ricardo (2001). “El caso de Ecuador: paraíso en siete años? y “ Ecuador - El aceite de palma en el devastado jardín del Edén”. En: *El fruto amargo del aceite de palma: despojo y deforestación*: 19-25 y 49-51. Montevideo - Uruguay: Movimiento Mundial por los Bosques.
- Burt, A.L., C. B. Hitchcock, P.E. James, C.F. Jones y C.W. Minkel (1960). “Santo Domingo de los Colorados - una nueva zona pionera en el Ecuador”. *Geografía Económica* N.º 36: 221-230.

- CENIPALMA / FEDEPALMA (2009). “Desafíos en el Desarrollo Sostenible de Aceite de Palma”. Presentación ‘Bud Rot’ a la XVI Conferencia Internacional del Aceite de Palma y Expopalma. Cartagena de Indias-Colombia.
- Cultural Survival (2009). “Aceite de Palma Africana: Impactos en Ecuador de la Amazonia”. Última visita 27 de enero de 2010. En <http://www.culturalsurvival.org/print/4503>.
- El Centro de Levantamientos Integrados de Recursos Naturales por Sensores Remotos (CLIRSEN) Alerta (2008). “El bosque se termina: deforestación. Las cifras preocupan cada día más”. Informe de 2006, mapa actualizado 2008.
- Embajada del Brasil Sector Comercial (2006). “Mercado de Palma Africana Ecuatoriana.
- FAOSTAT (2008). “Inicio de producción, Ecuador 2008”. Visita el 25 de mayo de 2011 en <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
- FAO / Banco Mundial (2006). *Los países andinos: Una estrategia para el sector foresta*. Estudios de caso. Vol. III de V: Ecuador.
- FEDAPAL (2005). “Fundación de Fomento de Exportaciones de Aceite de Palma”. Última visita 22 de enero de 2010. En <http://www.fedapal.com>.
- GAIN (Agricultura - Red Global de Información) (2009). “Informe de Ecuador, Sector Procesamiento de Alimentos”. Junio 2009.
- Hanim Adnan (2010). “La industria de biodiesel de Malasia en un Punto Muerto”. *La Estrella*. 06 de septiembre.
- Misión Internacional (2007). “Informe Verificación”. [Versión electrónica en <http://www.accionecologica.org/images/2005/bosques/documentos/verificacionesmeraldas.pdf>]
- Jácome Germán y Natalia Landívar (2010). “El silencioso y enmascarado avance de la palma africana en la cuenca media del río Guayas en Ecuador: el caso del recinto el Samán”. En *Azúcar roja, desiertos verdes*, María Silvia Emanuelli, Jennie Jonsén y Sofía Monsalve Suárez (Comps.). Suecia: FIAN Internacional, HIC-AL y SAL.
- Nastacuz, Olindo (2007). “Ecuador: el pueblo Awá y su territorio: entre los intereses políticos y presiones económicas”. Publicado en el Boletín N. ° 116 del WRM.
- Navarro, Guillermo, Filippo del Gatto y Martin Schroeder (2006). “Caso de estudio Verifor, Estudio de Caso - País 3: the Ecuadorian Outsourced National Forest Control System”. Londres, Reino Unido: ODI.
- Neill, David (1997). “Bosques Mesic Ecuatorianos de la Costa del Pacífico”. Sitio de estudio del Instituto Smithsonian. Centros de Diversidad Vegetal: las Américas. Washington DC: Smithsonian Institute.
- Oil World (2009). *Oil World Annual 2009*. Hamburgo: ISTA Mielke GmbH.
- Ramos, Ivonne (2008). “Ecuador: Efectos sociales y ambientales de la palma aceitera” Boletín del WRM N. ° 129 (publicado originalmente por Acción Ecológica, Quito).
- Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODD) (2009).

“Monitoreo de Cultivos de Coca en Ecuador 2008”. Visita en febrero de 2011 en:
http://www.unodc.org/unodc/en/crop_monitoring.html
WRM (Movimiento Mundial por los Bosques Tropicales) (2006). Palma aceitera: de la
cosmética al biodiesel. La colonización continúa, Uruguay.
Trabajo de campo (2011). Entrevistas realizadas por la autora a cultivadores y productores
de Quinindé en abril de 2001.

Guayaquil y la región: desarrollo territorial e inclusión social¹

The Guayaquil region: Territorial development and social inclusion

Rafael Guerrero Burgos

Resumen

Este artículo revisa el proceso de construcción social y de conformación de la región centro sur de la costa de Ecuador, de la que forma parte Guayaquil con base en una economía agrícola de exportación. El territorio, o la región Guayaquil es analizada desde la perspectiva de dinámicas territoriales económicas y sociales, en lugar de límites político-administrativos. De esta manera la región Guayaquil se extiende más allá de sus fronteras incluyendo zonas de las provincias de Los Ríos, Manabí y Santa Elena. El trabajo, que forma parte de una investigación más amplia, revisa los vínculos rural-urbanos determinando una región cuya característica común es la dependencia de la periferia rural con la ciudad de Guayaquil, sea como puerto de exportación o como centro de procesamiento industrial. Al analizar las principales cadenas productivas del territorio, café, cacao y banano para la exportación, y maíz y arroz para el mercado interno, se describe cómo la economía regional se ha construido sobre la base de la actividad económica de las áreas rurales.

Palabras clave: territorio, cadenas productivas, Guayaquil, región, desarrollo rural

Abstract

The article looks at the process of social and economic development in the Guayaquil river basin based on a model of agro exports commodity chains. The territory or region is analyzed by looking at social and economic dynamics as opposed to political administrative divisions, which covers a wider area that extends to the provinces of Los Ríos, Manabí and Santa Elena. This article is part of a more extensive research project on Guayaquil and the region, that looks at rural urban linkages and how the common feature of the regional economy is the dependence of the rural periphery on Guayaquil either for industrial or export processing. By focusing on the main agro-commodity chains that shape the territory, including coffee, cocoa and banana for export, as well as rice and corn for the internal market, one can see how regional development was built on the basis of the rural economy.

Key words: territory, commodity chains, Guayaquil, regional, rural development

1 Este artículo es un resumen de un trabajo de investigación más amplio que será publicado como libro con el mismo título.

Comunidad territorial

Los procesos de descentralización del Estado que han vivido las sociedades de América Latina a lo largo de los últimos diez o quince años, pusieron en el tapete de la discusión teórico política el concepto de unidad territorial de desarrollo, como una herramienta conceptual necesaria para delimitar los espacios o territorios que están en proceso de descentralización.

Esto es necesario porque la elaboración de las políticas de desarrollo de estas unidades presupone la comprensión de sus articulaciones sociales, económicas y políticas internas y de sus dinámicas, así como sus vínculos con los espacios sociales exteriores a la unidad territorial considerada.

En fuerte vinculación con las concepciones de la descentralización del Estado, se desarrolló en América Latina y Europa, durante los últimos quince años, la teoría del desarrollo local², dentro de la cual, precisamente, se elaboró el concepto de unidad de desarrollo territorial. El concepto de unidad territorial de desarrollo que vamos a exponer a continuación, ha sido elaborado teniendo en cuenta la necesidad de contar con una categoría que suministre criterios que nos permitan delimitar un espacio como unidad territorial, conocer algunos elementos de su estructura social que son importantes para la elaboración de una política de desarrollo y comprender su constitución como una comunidad territorial que está identificada con un proyecto histórico-político propio.

Por otro lado, como se verá, la estructura social de la costa del Ecuador –y en particular del territorio que proponemos como unidad territorial de desarrollo– posee características particulares que la diferencian de otras regiones del Ecuador, mismas que resultan importantes de tener en cuenta para diseñar estrategias de desarrollo.

El concepto de unidad territorial de desarrollo

Entendemos por unidad territorial de desarrollo una comunidad asentada en un espacio determinado, y que se encuentra identificada con un proyecto histórico propio de desarrollo.

Esta definición entiende que son los sujetos sociales que componen el territorio los que definen los límites o fronteras del mismo. En este sentido, el territorio es una construcción social y política. Son los sujetos sociales que forman la comunidad en cuestión, los que definen entre sí, mediante identificaciones, acuerdos y negociaciones, los límites de su propio territorio, las instituciones políticas de gobierno del mismo y el proyecto histórico de la comunidad que desean construir.

2 La bibliografía sobre desarrollo territorial y desarrollo local es muy amplia. Pueden consultarse varios sitios Web, en los cuales se encuentra alguna de la bibliografía que sirve de base a este texto. <http://www.rimisp.org>; <http://www.corason.hu>; <http://www.eclac.cl/ilpes>

Territorio y cadenas productivas

Uno de vínculos sociales más importantes que mantienen con Guayaquil los cantones y parroquias que se encuentran ligados a la misma, son las cadenas productivas que los atraviesan. Las cadenas productivas forman sistemas de división del trabajo que vinculan entre sí diferentes actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que generan empleo y agregan valor a la producción y que articulan entre sí a los sectores que realizan esas actividades. Una de las características de las cadenas productivas es que atraviesan diferentes unidades territoriales, como parroquias, cantones y provincias, generando, de esta manera, vínculos sociales *entre* estas unidades territoriales y los sectores sociales que los componen.

Dichas cadenas deben ser tomadas en cuenta para comprender los procesos de asentamiento poblacional, pues históricamente han jugado un papel importante como formadoras del mercado de trabajo en torno al cual se constituye la comunidad territorial.

Pero, además, las cadenas productivas están formadas por sujetos sociales, gremialmente organizados, que son muy importantes en la gestión de toda la economía de la cadena productiva. Como se verá más adelante, el vínculo con Guayaquil de unidades territoriales importantes como parroquias, cantones e incluso provincias, se comprende y se explica como espacios en los cuales están asentados sectores que forman parte de los eslabones de estas cadenas.

Además, el enfoque de la cadena productiva permite captar todo el circuito que sigue cualquiera de los productos que forman parte de la misma, lo cual es importante para establecer oportunidades de mercado, asegurar la venta de la producción y reducir el riesgo de las inversiones. Esto parece particularmente importante cuando en la cadena productiva tienen una participación significativa los pequeños productores, rurales y/o urbanos.

El análisis identifica a continuación las principales cadenas agroindustriales y agrocomerciales que atraviesan el territorio del cual forma parte Guayaquil, así como las unidades territoriales, los sectores sociales y las actividades económicas articuladas a cada una de las cadenas productivas. Se destacará la importancia que tiene la cadena para la economía de aquellos cantones y parroquias que están vinculados a la misma.

Las cadenas productivas poseen enlaces hacia atrás y hacia delante, dependiendo del eslabón de la cadena desde el cual se la mire o se la analice. El enfoque de cadenas puede ser útil para determinar un territorio, porque los eslabones de la cadena se encuentran ubicados en el espacio. Siguiendo el curso de los eslabones, se pueden identificar las unidades territoriales que las cadenas ligan entre sí.

Las cadenas productivas seleccionadas han sido elegidas teniendo en cuenta su importancia como generadoras de empleo y trabajo, y también por la importancia que tienen las mismas para la formación del producto interno bruto del país y por su aporte al comercio exterior. Esto último es muy importante para comprender la estructura del territorio.

Por otra parte, es importante ubicar la función que Guayaquil cumple en las cadenas productivas, o mejor dicho, debe estar claro que en Guayaquil están asentados los eslabones comerciales e industriales de las cadenas productivas, lo cual permite afirmar que, con respecto al resto del territorio, la demanda que genera Guayaquil es una demanda externa.

Para comprender a Guayaquil como articulador de una unidad territorial de desarrollo es importante concebir la demanda que genera la ciudad como una demanda *externa* a las parroquias, cantones y provincias que se encuentran articulados a la misma. Esta de-

manda está formada tanto por aquellos productos que se consumen en la ciudad de Guayaquil como bienes de consumo y materias primas de procesos industriales o como productos de exportación. En cualquiera de los dos casos, la demanda de estos bienes *desde* Guayaquil, es una demanda *externa* a la periferia de la ciudad y del cantón Guayaquil.

Nos interesa destacar el carácter *externo* de esta demanda por varias razones. La primera es que esto revela la fuerte interdependencia de las parroquias, cantones e incluso provincias con Guayaquil, como mercado de la producción de las mismas. Como veremos, ninguno de estos espacios puede desarrollar en sí mismo su propio circuito de acumulación de capital. Es decir, no son unidades autosuficientes sino que, al contrario, mantienen una fuerte interdependencia estructural, que es, precisamente, lo que autoriza a pensar que forman parte de una unidad territorial mayor.

Por otro lado, Guayaquil representa uno de los centros urbanos más importantes del territorio en cuestión. Como

han sugerido algunos autores, es importante definir lo que entendemos por centros urbanos teniendo en cuenta la densidad de población (Berdegué y Schejtman: 2004). De acuerdo con este criterio, muchas ciudades y pueblos ubicados dentro del territorio al cual está articulado Guayaquil, en realidad forman parte del sector *rural* del mismo.

En consecuencia, el vínculo entre estos espacios y Guayaquil es el vínculo rural-urbano. Esto significa que las dinámicas económicas del sector rural no se explican por sí solas, sino solamente en su articulación a los centros urbanos y, en particular, a Guayaquil. Por supuesto, esas dinámicas no se explican *exclusivamente* por la demanda que se genera desde Guayaquil; existen condiciones *internas* de cada una de esas zonas que explican su capacidad de respuesta a la mencionada demanda. Pero esta última es importante como dinamizadora de la economía de esas zonas. Las estrategias de desarrollo del sector rural solo pueden ser eficaces si tienen en cuenta su vínculo estructural con los centros urbanos y, en particular con Guayaquil, como mercado de bienes y de mano de obra.

Para comprender a Guayaquil como articulador de una unidad territorial de desarrollo es importante concebir la demanda que genera la ciudad como una demanda *externa* a las parroquias, cantones y provincias que se encuentran articulados a la misma.



Esto equivale a percibir los espacios articulados a Guayaquil, *desde la demanda que genera la ciudad*. Esto puede ser importante para analizar cantones y parroquias que presentan altos índices de pobreza. Generalmente, es difícil dinamizar la economía de estas áreas sin tener en cuenta la demanda que proviene de espacios externos, que funcionan como motor dinamizador de la economía de esos espacios más pobres. Como veremos, esto obedece al hecho de que esos espacios rurales exhiben altos índices de pobreza, conjugados con falta de infraestructura y bajos índices de desarrollo institucional.

Dentro de lo que es la demanda de bienes y servicios que genera Guayaquil, es muy importante su función como puerto de exportación. Precisamente, el hecho de que Guayaquil sea puerto de exportación es lo que lo convirtió en el centro articulador de una buena parte de la costa del Ecuador.

Lo que se analizará más adelante es la posición específica de Guayaquil como puerto de exportación en lo que es actualmente la Costa centro sur de Ecuador. Este análisis es decisivo para determinar los límites de la comunidad territorial de desarrollo de la cual Guayaquil es su centro urbano más importante. Lo que parece clave para que un espacio se pueda constituir como una unidad territorial de desarrollo es, precisamente, contar con un puerto de exportación propio.

En el cuadro N.º 1 se pueden observar las cadenas seleccionadas con sus principales características. Hemos escogido once cadenas productivas. Las cadenas de producción de banano, cacao, café y camarón, pesca, elaborados de pescado, camarón, pescado, chocolate y confitería representaron el 17,10% del PIB de 2005. Las cadenas de arroz, maíz, soya, y azúcar representan los principales productos agrícolas para el mercado interno de la Costa del Ecuador.

Lo primero que nos interesa destacar del Cuadro N.º 1, es el hecho de que Guayaquil es el mercado al cual están dirigidos los productos principales de todas estas cadenas que aparecen en el mismo, sea porque se trata de bienes que son materias primas de procesos agroindustriales o industriales que se realizan en la ciudad, o porque son bienes destinados al mercado mundial, que se exportan por Guayaquil.

Este último es el caso de la producción de banano, cacao en grano, elaborados de cacao, café, elaborados de café, camarón y pescado congelado. Los demás productos principales de las cadenas son materias primas de procesos agroindustriales o industriales que están dirigidos al mercado interno y, en menor medida, al mercado mundial, como ocurre en el caso

Las cadenas de producción de banano, cacao, café y camarón, pesca, elaborados de pescado, camarón, pescado, chocolate y confitería representaron el 17,10% del PIB de 2005.

Las cadenas de arroz, maíz, soya, y azúcar representan los principales productos agrícolas para el mercado interno de la Costa del Ecuador. Lo primero que nos interesa [...] es el hecho de que Guayaquil es el mercado al cual están dirigidos los productos principales de todas estas cadenas.



del arroz, el maíz y la soya, que son materias primas para la producción de alimentos balanceados, los cuales, a su vez, son insumos de la producción de porcinos, aves y camarón.

La información que contienen la tercera y cuarta columnas del cuadro, permite definir la función que cumple Guayaquil dentro del sistema económico regional. Como se desprende de la misma, Guayaquil es el puerto de exportación más importante de la costa del Ecuador para la exportación de banano, cacao en grano, elaborados de cacao, elaborados de café, camarón y pescado congelado. En el caso de la exportación de café en

Guayaquil es el puerto de exportación más importante de la costa del Ecuador para la exportación de banano, cacao en grano, elaborados de cacao, elaborados de café, camarón y pescado congelado.



grano, el puerto de Manta, en la provincia de Manabí, canaliza cerca del 70% de la exportación de este producto. Pero en los demás productos mencionados, Guayaquil es claramente el puerto de exportación más importante del Ecuador. Mientras que las exportaciones por el Puerto de Guayaquil llegan a cerca de 8 millones de toneladas métricas, el segundo puerto en importancia, Puerto Bolívar, exporta actualmente menos de 2 millones de toneladas. Manta y Esmeraldas se encuentran por debajo del millón de toneladas.

Por otro lado, Guayaquil también es un mercado para bienes de consumo final –como es el caso del arroz– o de materias primas de procesos agroindustriales o industriales, como es el caso del maíz, la soya y el azúcar.

En todos estos casos, los bienes mencionados son bienes de consumo o materias primas de procesos industriales que se realizan en la ciudad. Este es el caso no solamente de la producción de maíz y soya –utilizadas para la producción de alimento balanceado– sino también del arroz y del pescado, que también son insumos en la producción de alimentos balanceados, además de ser bienes de consumo. El caso del azúcar es similar. En consecuencia, la ciudad cumple dos funciones, como mercado para bienes de consumo y materias primas de procesos agroindustriales e industriales, y como puerto de exportación de los productos antes mencionados.

En este sentido, en la ciudad se encuentran asentadas las empresas comerciales e industriales que desarrollan estas actividades. El cuadro N.º 1 registra el número de empresas comerciales e industriales que posee cada cadena productiva en la ciudad. Es importante aclarar que en el caso de las cadenas de producción de maíz y soya, las empresas industriales registradas por el cuadro son empresas de producción de alimentos balanceados, que utilizan maíz duro, soya, arroz y pescado como materias primas. En la ciudad de Guayaquil se encuentran asentadas ocho de estas empresas. En la provincia del Guayas existen 13 empresas más.

Cuadro N.º 1
Las principales cadenas productivas del territorio

Cadena	Producto principal	Volumenes de producción que consume o exporta Guayaquil en ton. Métricas	% de exportación que sale por el Pto. de Guayaquil	Número de empresas industriales radicadas en Guayaquil	Número de empresas comerciales radicadas en Guayaquil	Trabajadores en la fase industrial y/o comercial de Guayaquil	Número de empresas industriales rurales en el territorio	Número de empresas agrícolas (UPAs) en la cadena	Has en producción	Trabajadores permanentes y ocasionales en la fase agrícola	Número de antenas que exportan su producción
Banano	Banano	3 871 426	73,00		62			4 310	96 451	170 836	33
Cacao en grano	Cacao en grano y elaborados	92 384	99,17		20			27 182	112 462	347 822	31
Cacao	Varios	122 732	100,00	8							
Café Industrializado	Café en grano	6 318	39,00		9			23 130	61 304	67 193	17
Café Industrializado	Varios	13 262	83,26	3							
Arroz	Arroz pilado	66 648 205/110					599	62 255	320 056	847 964	43
Maíz (para alimento balanceado)	Alimento balanceado	756 000		8		1 488		39 425	148 751	415 466	39
Soya (para alimento balanceado)	Alimento balanceado			8				4 160	53 668	34 014	14
Caña de azúcar	Azúcar	19,716				4 700	3	1 822	51 522		4
Conservación y envasado de pescado; producción de harina de pescado	Pescado y harina de pescado de pescado; crustáceos moluscos			46		17 764					
Pescado congelado	Varios	39 227	38,72								
Camarón	Varios	119,379	93,78				Laboratorios	815	118 441		
TOTALES						23.333		163 099	962 655	1 883 294	43

Fuente: INEC, 2005; INEC, 2000; MICIP, 2000

Podemos decir que Guayaquil se desarrolló básicamente como un centro comercial de exportación y que, progresivamente, durante las últimas décadas, se formó también un sector industrial que agrega valor a los productos primarios tradicionales de exportación. Este es el caso del cacao y del café.

Una forma de comprender la economía de la ciudad, es ver algunas de sus actividades como productoras de los insumos y, sobre todo, de los servicios que demandan las cadenas productivas señaladas en el cuadro.

Este es, desde luego, claramente, el caso de las actividades portuarias y aeroportuarias, en las cuales existen inversiones del Estado central y del Municipio de Guayaquil. También existen en Guayaquil puertos privados. Debe mencionarse el sector bancario de la ciudad y servicios públicos como energía eléctrica, telecomunicaciones, información, seguros, servicios que son directamente demandados por las actividades comerciales e industriales antes mencionadas, como condiciones necesarias de su propio desarrollo. La economía de la ciudad se estructura, entonces, alrededor de las actividades de exportación de productos primarios, generando servicios con los cuales se abastecen las demandas que generan directamente esas actividades y, a partir de ahí, la creciente complejidad de la ciudad va creando nuevas demandas que, a su vez, son cubiertas con importaciones o producciones locales. *Cuando es posible competir con la producción similar importada, se desarrollan actividades industriales como las mencionadas.*

Una de las características de la economía de Guayaquil es que los enlaces más importantes de la misma son enlaces *agropecuarios y rurales*. Si miramos las cadenas productivas desde la fase comercial e industrial urbanas, podemos decir que los enlaces más significativos de las mismas son los encadenamientos *hacia atrás*, pues son éstos los mayores generadores de empleo y trabajo.

Esto empieza por el hecho de que una parte significativa de la industria vinculada a la economía de la ciudad se encuentra asentada en el campo. Éste es claramente el caso de la industria de molinos de arroz y de la industria azucarera. En el caso de la primera, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP, registra la existencia de 599 molinos de arroz (piladoras) en la provincia del Guayas³. Esta industria es importante por tres razones: primero, por su carácter *rural*, lo que significa que agrega valor al producto agrícola *en el sector rural*. La mayoría de estas empresas están asentadas en pequeños centros poblados y en ciudades pequeñas; en segundo lugar porque genera trabajo industrial en el mismo sector *rural y retiene población en el mismo*; y en tercer lugar porque se trata de una industria formada por *pequeñas y medianas empresas familiares*. Particularmente importante es el hecho de que estamos ante un gran número de pequeñas industrias. No se trata de unas pocas plantas industriales, sino de un número muy significativo de empresas que, por esta razón, tienen un impacto grande sobre el empleo en la región.

3 La información sobre los molinos de arroz fue suministrada por funcionarios del Ministerio de Agricultura y Ganadería, Acuacultura y Pesca.

La industria de molinos de arroz de la provincia del Guayas merece un estudio detenido como *modelo para el desarrollo de una industria rural, de pequeñas y medianas empresas familiares, que retenga población en el campo y desconcentre la inversión en el territorio*.

Un caso semejante es el de la industria azucarera. Se trata de dos empresas que no están ubicadas en Guayaquil sino en las ciudades de Milagro y Marcelino Maridueña. Sin embargo, el lugar de residencia de las compañías propietarias de estas industrias es Guayaquil y se encuentran plenamente integradas a los circuitos comerciales y financieros de la ciudad.

Sin embargo, las industrias propiamente dichas están muy vinculadas al sector rural y agrícola, pues las inversiones en producción de caña de azúcar por parte de estas empresas son muy importantes. Cada uno de los dos ingenios tiene inversiones en producción de caña de azúcar de alrededor de 20 000 ha, distribuidas en varios cantones, aparte de la producción de caña de azúcar de medianos productores agrícolas independientes.

Uno está tentado de calificar a la industria azucarera como industria rural; es difícil hacerlo porque los ingenios han generado alrededor de sí un proceso de urbanización que ha convertido a Milagro y a Marcelino Maridueña en ciudades, pero se debe enfatizar no solo el vínculo de estas industrias con el campo, sino también el vínculo *de las ciudades* en las cuales se asientan con el campo. Quizás debamos hablar de *ciudades rurales*, para destacar precisamente esta fuerte articulación.

Lo que interesa en este caso, es que las actividades de la población en la ciudad –debido, en gran medida, a que una buena parte de la población urbana depende directa e indirectamente del empleo y el trabajo en los ingenios– están muy fuertemente ligadas a los ingenios, los cuales, a su vez, están íntimamente asociados a la actividad agrícola y rural.

Quizás una investigación demostraría que al menos una parte de los trabajadores asalariados de los ingenios son trabajadores temporales; especialmente jóvenes sin tierra que viven en las unidades familiares de sus padres o en recintos de los cantones en los cuales se encuentran asentados los ingenios, y que utilizan el trabajo en el ingenio como una forma de incrementar su ingreso, que seguramente tiene también otras fuentes, no solo el trabajo en el ingenio azucarero.

Por otro lado, es claro que también en este caso, los ingenios azucareros retienen población en el sector rural y, en este sentido, cumplen una función semejante a la que desempeña la industria arrocerera. Cada ingenio azucarero tiene aproximadamente 2 350 trabajadores y empleados. En el caso del ingenio San Carlos, el 84% de los trabajadores y empleados viven en cantones rurales, como Marcelino Maridueña, Naranjito y El Triunfo.

El otro ejemplo de encadenamientos industriales en el mismo sector rural es el de la industria camaronera y pesquera. La cadena de producción de camarón y pescado comprende desde las flotas pesqueras y camaroneras –industriales y artesanales– hasta las empresas comerciales de exportación de camarón y pescado congelado y otras especies de peces pelágicos menores, pasando por la industria del camarón y del pescado y la producción de harina y aceite de pescado.

En lo que se refiere a la flota pesquera y camaronesa, en la provincia del Guayas hay 79 embarcaciones de pesca industrial para atún y otros pelágicos menores y camarón. Por otro lado, hemos registrado 76 empresas industriales ubicadas en la provincia del Guayas, entre industrias procesadoras de atún, pesca blanca, camarón y harina y aceite de pescado (UNIDO: 2003). Las cifras que mencionamos no coinciden necesariamente con las proporcionadas por la Encuesta de Manufacturas e Industrias del INEC. Además, están registrados en la provincia del Guayas 165 laboratorios de producción de larvas de camarón. Los laboratorios atraviesan por una fuerte crisis desde hace algunos años y ha disminuido considerablemente su actividad.

A lo anterior hay que agregar todavía la flota pesquera artesanal de la provincia del Guayas, que cuenta con 17 634 pescadores y 41 caletas en puertos de desembarque de la pesca artesanal.

Como ocurre con la industria azucarera o de molinos de arroz, en el caso de la cadena del camarón y del pescado, tenemos también una *industria rural*, esto es, plantas industriales ubicadas en centros poblados pequeños que tienen en realidad un débil desarrollo urbano y que se encuentran muy vinculados a actividades del sector primario.

Lamentablemente se carece de información consistente sobre el número de puestos de trabajo que generan la producción de camarón y, en general, la industria pesquera, no solo en la provincia del Guayas sino en todo el país. Pero se puede afirmar que se trata de un sector que es un fuerte demandante de mano de obra.

Los pueblos costeros de pescadores de la provincia del Guayas son fuertes generadores de trabajo y empleo tanto por la industria asentada en los mismos como por la pesca artesanal.

Es importante advertir que la cadena del camarón y el pescado consume materias primas y bienes intermedios producidos nacionalmente por otras ramas productivas, como es el caso de algunos de los insumos que demanda la flota pesquera industrial en sus diferentes categorías de barcos. En consecuencia, la demanda de mano de obra proveniente de la cadena del camarón y el pescado es muy significativa, aunque, como señalamos, no hay estadísticas consistentes al respecto.

Estamos, pues, frente a un tipo de industria que debe ser definida como industria rural; esta definición es muy importante a la hora de analizar el tema del discurso regional, las identificaciones y los sujetos sociales del territorio y elaborar un proyecto de desarrollo regional. No se puede comprender adecuadamente la forma en la que puede estar constituida la identificación regional, *sin tener en cuenta la importancia del sector rural de la región*.

Si se mira las cadenas productivas desde Guayaquil, es obvia la importancia de los enlaces agrícolas y rurales en la producción de banano, cacao, elaborados de cacao, café, elaborados de café y camarón.

Como se puede observar en el Cuadro N.º 1, en el caso de la producción de banano, hay comprometidas 4 310 unidades de producción agropecuarias (UPAs) en la producción de banano en el territorio. Esto significa, por lo menos, 4 310 propietarios con sus respec-

tivas familias directamente ligadas a la producción de banano. Para la producción de cacao, el número de empresas asciende a 27 182, pues se trata de unidades de producción pequeñas. En la producción de café hay 23 130 empresas familiares y 61 000 empresas en producción de arroz. En total, en el conjunto de las cadenas productivas seleccionadas hay 163 000 unidades de producción agropecuarias involucradas. A esto hay que agregar todavía la producción pecuaria, a la cual está dirigida la producción de la cadena de alimentos balanceados. En la producción de ganado porcino, aves, huevos y ganado vacuno y ovino hay 124 895 unidades productivas de diverso tamaño; esto significa que están directamente vinculadas a las cadenas productivas 287 895 UPAS.

La conclusión que se desprende obviamente de lo anterior, es que los eslabones agropecuarios de las cadenas productivas son los generadores más importantes de trabajo y empleo. Es mucho más importante la cantidad de trabajo y empleo que se genera en estos eslabones, que el empleo y el trabajo industrial y comercial creado en la ciudad de Guayaquil en estas cadenas productivas. Hasta aquí solo estamos hablando del trabajo que esas empresas agropecuarias generan para sus jefes y propietarios. Aún no hemos considerado la demanda de trabajo asalariado y empleo que producen esas empresas. Pero lo dicho hasta aquí ya es suficiente para asentar la conclusión de que las cadenas productivas generan mucho más trabajo y empleo en el sector rural que en el sector urbano, y que, para el desarrollo de Guayaquil y del territorio del que forma parte, los enlaces agropecuarios y rurales son esenciales. Más aún: *la economía del territorio es, sobre todo, una economía rural.*

Sobre la base de las consideraciones anteriores hemos seleccionado el territorio del que consideramos que forma parte Guayaquil. Como ya señalamos, dentro del mismo, la función de Guayaquil es la de una ciudad comercial y de un puerto de exportación. El territorio circundante está ligado a la ciudad, de forma particular, por medio de relaciones comerciales. Los cantones que están vinculados a Guayaquil tienen en la ciudad su principal mercado sea para la venta de sus productos como bienes de consumo y materias primas para la industria, sea para la exportación de los mismos. En la segunda columna del cuadro está registrada la producción que cada cadena vende en Guayaquil o exporta desde la ciudad.

De acuerdo con esto, se encuentran ligados a Guayaquil 48 cantones, que forman parte de cinco provincias: Guayas, Santa Elena, Los Ríos, Bolívar y Manabí. Lo dicho hasta aquí supone que el vínculo de cualquiera de estos cantones con Guayaquil es tanto más fuerte cuanto mayor es la producción que el cantón vende o exporta por Guayaquil. En otras palabras, desde

las cadenas productivas generan mucho más trabajo y empleo en el sector rural que en el sector urbano [...] para el desarrollo de Guayaquil y del territorio del que forma parte, los enlaces agropecuarios y rurales son esenciales. Más aún: *la economía del territorio es, sobre todo, una economía rural.*



el punto de vista económico, el territorio está formado como un *entramado de relaciones comerciales* entre Guayaquil y los cantones a los cuales está ligada la ciudad. En el cuadro N.º 2 se puede ver la población del territorio, y el número de cantones y parroquias del mismo.

Cuadro N.º 2
Datos censales del territorio, 2001

Provincias	Población	Número de Cantones	Número de Parroquias
Los Ríos	650 678	12	45
Guayas	3 025 144	25	87
Santa Elena	283 890	3	18
Bolívar		3	
Caluma	11 074		1
Echandía	10 951		1
Las Naves	5 256		1
Manabí		5	
24 de Mayo	28 294		4
Jipijapa	65 796		8
Paján	35 952		5
Portoviejo	238 430		8
Santa Ana	45 287		5
TOTAL	4 400 752	48	183

Fuente: INEC: 2001

El territorio está compuesto por tres provincias; Guayas, Los Ríos y Santa Elena, y por 8 cantones de dos provincias más, Manabí y Bolívar. Comprende una población de 4 400 752 habitantes distribuidos en 48 cantones y 183 parroquias.

Es importante aclarar, de entrada, que la inclusión de algunos cantones de Manabí no significa que nosotros creamos que esta provincia y Guayas pueden formar una región de desarrollo o una región autónoma. Significa solamente que por su articulación al mercado de Guayaquil, y en general a la ciudad, los cantones del sur de Manabí mantienen relaciones de interdependencia regulares y significativas con Guayaquil. Como veremos más adelante, de esto no se infiere que Manabí puede formar una región de desarrollo con Guayaquil y la provincia del Guayas.

Las otras dos provincias que se encuentran estrechamente vinculadas a Guayaquil son Santa Elena y Los Ríos. Al respecto, es muy importante destacar la función de Guayaquil

como puerto de exportación, lo cual le otorga una posición de mucho valor en el *sistema* económico regional de la Costa ecuatoriana. La interdependencia particularmente fuerte de Santa Elena y Los Ríos con Guayaquil deriva, precisamente, de esto.

En lo que se refiere a la provincia de Los Ríos, hay que destacar que dos de sus principales productos de exportación, banano y cacao, se exportan por Guayaquil. También se debe señalar al respecto la importancia que tiene actualmente la producción de banano de la provincia de Los Ríos, la cual es superior a la producción de la provincia del Guayas. Es decir, para la provincia de Los Ríos el puerto de Guayaquil es muy importante para vender su producción de banano. Simplemente, la falta de un puerto propio o la mayor distancia a puertos como Puerto Bolívar y el puerto de Manta, en Manabí, condicionan que Los Ríos deba exportar su producción por Guayaquil.

Nos parece importante hacer notar que se trate de pequeños productores que tienen un vínculo con el negocio de exportación por Guayaquil. Tradicionalmente, la agricultura de exportación ha estado en manos de grandes productores en la Costa ecuatoriana, desde mediados del Siglo XIX. Sin embargo, a lo largo de las tres últimas décadas, en la provincia de Los Ríos los campesinos se convirtieron en productores de cacao de exportación. Implícita aquí está la posibilidad de desarrollar una economía de exportación con pequeños productores que se dediquen a un solo producto –cacao nacional fino de aroma– que tiene ventajas naturales y que puede ser vendido con certificación orgánica. Pero, además, esto implica la posibilidad de desarrollar una economía de exportación con una *amplia base social*.

Por otro lado, la provincia de Los Ríos es la primera productora de maíz duro y soya. La importancia de estos productos reside en que son materias primas para la producción de alimentos balanceados. La provincia del Guayas produce anualmente 756 000 Tm de alimento balanceado, el cual insume, aproximadamente, 415 800 Tm de maíz y 226 800 Tm de soya. Esto equivale a la producción de 154 709 hectáreas de maíz y 53 668 has de soya.

En la provincia hay 15 350 productores dedicados a estos cultivos; la gran mayoría a producción de maíz. En Guayaquil hay 8 plantas industriales que compran maíz y soya para la elaboración de alimentos balanceados. Pero, además, en la provincia de Los Ríos hay 11 empresas industriales más. La cadena de alimentos balanceados tiene un valor estructural estratégico dentro del *sistema* económico regional, porque los alimentos balanceados son insumos de la producción pecuaria asentada en el territorio en cuestión. De acuerdo con el Censo Agropecuario, alrededor del 4% de las unidades productivas que producen ganado y aves utilizan alimentos balanceados. A esto hay que agregar la producción de camarón, que también consume alimentos balanceados. Aproximadamente, 73% de la producción de alimentos balanceados se destinan a la industria avícola, 18% a la producción de camarón, 4% a la ganadería bovina, y el resto a los peces, cerdos y otras especies. Además, también se debe tener en cuenta que la producción de alimentos balanceados insume como materias primas pescado y arroz.

En consecuencia, la industria de alimentos balanceados demanda insumos de las ramas productivas mencionadas, pero también sus productos son insumos de otros eslabones de la cadena. Pues bien, la provincia de Los Ríos es la primera productora de, al menos, dos de las materias primas de esta industria, maíz duro y soya. Y también es un mercado para la industria de alimentos balanceados.

La conclusión que se puede extraer es que el puerto de Guayaquil es decisivo para el desarrollo de la economía de la provincia de Los Ríos, que exporta su producción a través del mismo. En lo que se refiere a la producción de la provincia para el mercado interno, la industria de alimentos balanceados de Guayaquil compra regularmente soya y maíz en la provincia.

La posición de la provincia de Santa Elena en el mercado regional es similar a la posición de Los Ríos. Santa Elena también depende del Puerto de Guayaquil para realizar sus exportaciones. Seguramente la industria más importante de la provincia es la industria camaronera y pesquera. Debido a la reciente creación de la nueva provincia, las estadísticas oficiales no discriminan aún las flotas pesqueras, artesanales e industriales así como las industrias que, luego de la nueva división política territorial, pertenecen a Santa Elena y Guayas pero, en todo caso, una buena parte de dicha industria es ahora parte de la nueva provincia. Desde el punto de vista de la exportación, Santa Elena seguirá ligada Guayaquil.

Cuatro N.º 3
Exportación de camarón y pescado por puestos, 2005

CAMARÓN	TM	%
GUAYAQUIL	119 379	93,3
MANTA	2689	2,1
PTO. BOLÍVAR	5578	4,4
TULCÁN	261	0,2
TOTALES	127 907	100
PESCADO	TM	%
GUAYAQUIL	39 227	39,4
MANTA	48 917	49,2
PTO. BOLÍVAR	665	0,7
TULCÁN	10 634	10,7
TOTALES	99 443	100,0

Fuente: Empresa Manifiestos

El Cuadro N.º 3 deja ver que el 93% de las exportaciones de camarón y el 39,4% de las exportaciones de pescado salen por Guayaquil. El puerto de Manta es particularmente importante para la exportación de pescado, que representa el 50% de las mismas. Pero seguramente se trata, sobre todo, del pescado que produce la misma industria pesquera de Manabí. En consecuencia, se puede pensar que la provincia de Santa Elena seguirá exportando camarón y pescado a través de Guayaquil.

El listado de cultivos del Cuadro N.º 4, representa la nueva agricultura que se intenta desarrollar en la Costa del Ecuador, diseñada y planeada como agricultura de exportación. De acuerdo con los estudios de suelos y clima, la provincia de Santa Elena reúne las condiciones adecuadas para el desarrollo de esta agricultura. Se ha insistido, por ejemplo, en que el clima de la provincia favorece el desarrollo de la horticultura, que tiene dificultades en el resto de la provincia del Guayas.

Esta nueva agricultura también tiene encadenamientos agroindustriales hacia delante, algunos de ellos situados en la provincia de Santa Elena, como es el caso de la producción de guanábana, mango, maracuyá y guayaba. Se trata de cultivos permanentes que deben ser desarrollados por medianos y grandes productores, y que cuentan con plantas industriales de procesamiento de los mismos. En el caso del maracuyá, también es cultivado por agricultores pequeños.

Lo importante desde el punto de vista de nuestra argumentación, es que una buena parte de la agricultura no tradicional de Santa Elena es una agricultura concebida para la exportación. En consecuencia, a medida que se desarrolle requerirá crecientemente del servicio portuario y aéreo-portuario de Guayaquil.

Por último, una estrategia de desarrollo de la economía de la nueva provincia debe aprovechar las potencialidades de la industria turística de la misma. La posibilidad de dinamizar el turismo depende de las políticas de atracción de inversión privada, nacional y extranjera a la industria turística de la provincia para volverla atractiva a los flujos de turismo internacional. En este sentido también, la provincia requerirá los servicios de la ciudad de Guayaquil.

La conclusión, entonces, es que Santa Elena es una provincia que también mantendrá en el futuro vínculos económicos con Guayaquil y que, en consecuencia, es razonable pensar que la misma puede formar parte de una misma región.

Por otro lado, hemos incluido en el territorio 5 cantones de la provincia de Manabí y 3 cantones de la provincia de Bolívar. En el caso de esta última provincia, se trata de cantones que producen cacao, el cual es comprado a través de una red de comerciantes locales a pequeños productores y vendido en el mercado de Guayaquil a empresas comerciales e industriales. Los pequeños productores de estos cantones están organizando empresas de secado de cacao y estableciendo vínculos con empresas de elaborados de chocolate para vender su producción directamente a empresas industriales en Guayaquil.

Cuatro N.º 4
Cultivos no tradicionales en la provincia de Santa Elena

Permanentes	Uva
	Aguacate
	Limón Tahití
	Guanábana
	Guayaba
	Mango
Semipermanentes	Espárragos
	Papaya
	Piña
	Calabaza
	Plátano
	Papaya
	Flores
Ciclo Corto	Cebolla
	Pepino
	Sandía
	Melón
	Pimiento
	Ocra
	Pimienta negra
	Tomate
	Maní

Fuente: Espinel: 2002

Existen cinco cantones de la provincia de Manabí que también mantienen con Guayaquil relaciones comerciales estrechas: 24 de Mayo, Jipijapa, Paján Portoviejo y Santa Ana. Esto se debe a la producción de maíz y café, una parte de la cual se vende en el mercado de Guayaquil o es comprada en estos cantones por empresas industriales que se encuentran asentadas en Guayaquil. Este es el caso de la producción de maíz pero, como se puede observar en el cuadro N.º 1, en Guayaquil se encuentra asentado un buen número de empresas comerciales e industriales que compran café en Manabí, y que lo exportan por Guayaquil como café en grano e industrializado.

Pero, además, existe otro dato por el cual parece importante incluir estos cantones de Manabí: el 31,79 % del café en grano del país se exporta por Guayaquil, y por el mismo puerto se exporta el 80,45 % del café elaborado, lo cual demuestra que estas producciones son fuertemente dependientes del mercado de Guayaquil. En los cantones mencionados hay 51 067 hectáreas dedicadas a café y 19 131 empresas de pequeños productores; igualmente, en la producción de maíz hay 10 684 productores controlando 19 438 has. Esto representa el 87% y el 36,5% de la producción de café y maíz de Manabí, respectivamente.

Antes de pasar a referirnos a los mismos, es necesario analizar la posición relativa de los diferentes puertos del país, pues la delimitación de las unidades territoriales de la Costa depende de los mismos. En el siguiente cuadro pueden observarse las exportaciones por los puertos de Guayaquil, Manta, Esmeraldas, Puerto Bolívar.

Cuadro N.º 5
Exportaciones en Tm, 2005

Puerto	TM	%
Guayaquil	255 181 470	75,33
Manta	11 188 861	3,30
Puerto Bolívar	63 298 086	18,69
Esmeraldas	9 064 034	2,68
TOTAL	338 732 452	100

Fuente: Empresa Manifiestos

El Cuadro N.º 5 deja ver la importancia relativa de los cuatro puertos que figuran en el cuadro. Son los puertos estatales por los cuales se realizan las más importantes transacciones del comercio exterior de Ecuador. En el Cuadro N.º 7 se pueden ver las exportaciones de los productos principales de las cadenas que venimos analizando.

De los dos cuadros se desprende claramente la importancia del Puerto de Guayaquil para el conjunto de la economía de la Costa de Ecuador. Esto es así, incluso para un rubro como la exportación de banano. El Puerto de Guayaquil exporta el 73,37% del banano, contra el 26,25% que se exporta por Puerto Bolívar, en la provincia de El Oro. Incluso hay que tener en cuenta que las exportaciones de banano por Guayaquil están creciendo, a través de puertos privados (Análisis semanal: 2007). Es decir que, Guayaquil como puerto es muy competitivo, comparativamente hablando.

Sin embargo, esto no significa que el Puerto de Guayaquil es lo suficientemente importante como para pensar en toda la Costa como una unidad territorial. Es claro que las provincias de Manabí, El Oro y Esmeraldas, al tener puertos propios y poseer economías similares a la de Guayas, tienen también proyectos de desarrollo de largo plazo propios y constituyen, de

por sí, unidades territoriales independientes. Cada uno de estos puertos constituye un polo de desarrollo de una unidad territorial propia, que puede ser una provincia o una unidad mayor.

Esto obedece al hecho de que esos puertos —y las ciudades de las que forman parte— son los mercados más importantes de unidades territoriales cuya periferia rural depende de esos mercados para desarrollarse. La consecuencia es que las provincias de Manabí, El Oro y Esmeraldas tienen cada una su identificación con un proyecto propio de desarrollo de largo plazo. En el caso de Manabí y de El Oro, se trata de unidades territoriales cuyas elites empre-

sariables desarrollan procesos de acumulación de capital en su propio territorio. No son grupos empresariales y empresarios que emigran con sus capitales y sus familias fuera de la provincia⁴.

Una de las características de estos grupos es que el lugar de residencia de sus familias y el lugar de residencia tributaria de sus empresas es la provincia a la que pertenecen. En este sentido, hay una diferencia importante con *un segmento* del empresariado de la provincia de Los Ríos, cuyo lugar de residencia familiar y la residencia tributaria de sus empresas es la ciudad de Guayaquil. En este último caso podemos hablar de una mayor densidad del entramado social y de una mayor identificación con Guayaquil de aquel segmento del empresariado fluminense⁵. Esto no significa que todo el empresariado de la provincia de Los Ríos sigue esta pauta, pero sí hay un segmento fuertemente integrado en los circuitos de acumulación de capital de Guayaquil y en los círculos sociales, económicos y financieros de la ciudad.

Por otro lado, es claro que el Puerto de Manta le da a Manabí la independencia que necesita para contar con una identidad y una estrategia de desarrollo propia, parte de la cual consiste en desarrollar el Puerto de Manta conectándolo con Manaus-Belem, en el Brasil, de modo que se pueda acceder al comercio con Asia a través de esta vía.

En consecuencia, en la costa de Ecuador tienden a desarrollarse cuatro puertos estatales —Guayaquil, Manta, Puerto Bolívar y Esmeraldas— alrededor de los cuales crecen centros urbanos que, a su vez, son los mercados principales de las provincias a las que pertenecen.

El caso del Puerto de Guayaquil y de la provincia del Guayas es diferente, porque la provincia de Los Ríos carece de puerto propio. Los entrelazamientos económicos, comerciales, financieros y sociales entre Guayas y Los Ríos son lo suficientemente importantes como para sostener que las dos provincias pueden formar una región o una unidad territorial de desarrollo.

4 Se puede consultar al respecto el trabajo de Carlos Larrea (Larrea: 1987).

5 Esto último no deja de ser un problema para el desarrollo de la provincia de Los Ríos y, en particular, para los Gobiernos Municipales y el Gobierno Provincial de Los Ríos. Las investigaciones de Vicente Albornoz confirman que, en efecto, algunas provincias se ven afectadas porque empresas que se encuentran radicadas en las mismas, sin embargo, tributan fuera de ellas. (Albornoz: 2000).

[...] en la costa de Ecuador tienden a desarrollarse cuatro puertos estatales —Guayaquil, Manta, Puerto Bolívar y Esmeraldas— alrededor de los cuales crecen centros urbanos que, a su vez, son los mercados principales de las provincias a las que pertenecen.



Cuatro N.º 6
Exportaciones por puestos de embarque de siete productos de las cadenas productivas en TM y valores FOB, 2005

PTO. DE EMBARQUE	Tm	FOB	%
BANANO			
GUAYAQUIL	175 956 328	784 722 435	73,37
PUERTO BOLÍVAR	62 288 401	280 807 615	26,25
TULCÁN	2 789 090	4 045 759	0,38
TOTALES	241 033 819	1 069 575 810	100,00
CACAO EN GRANO			
GUAYAQUIL	4 198 867	134 262 595	99,17
TULCÁN	43 885	1 118 374	0,83
TOTALES	4 242 752	135 380 969	100,00
CACAO INDUSTRIALIZADO			
GUAYAQUIL	5 578 180	4 045 759	100,00
CAFÉ EN GRANO			
GUAYAQUIL	287 141	8 852 789	39,04
MANTA	108 836	4 455 365	19,65
TULCÁN	507 145	9 370 289	41,32
TOTALES	903 122	22 678 443	100,00
CAFÉ INDUSTRIALIZADO			
GUAYAQUIL	602 749	46 807 458	83,26
MANTA	146 402	9 414 180	16,74
TOTALES	749 151	56 221 638	100,00
CAMARONES			
GUAYAQUIL	5 425 791	450 302 527	93,78
MANTA	122 225	10 538 004	2,19
PTO. BOLÍVAR	253 542	18 917 165	3,94
TULCÁN	11871	403 167	0,08
TOTALES	5 813 430	480 160 864	100,00
PESCADO			
GUAYAQUIL	1 782 847	74 816 514	38,72
MANTA	2 223 272	113 235 706	58,60
PTO. BOLÍVAR	30 234	391 593	0,20
TULCÁN	483 321	4 780 816	2,47
TOTALES	4 519 674	193 224 629	100,00

Fuente: INEC: 2001

La estructura de algunos mercados

Si se analizan algunas cadenas desde el lado de la demanda de los productos agropecuarios ya sea como bienes finales o materias primas para la industria, se puede concluir que algunas *son mercados de pocos compradores*.

El caso más conocido es el mercado nacional del banano. De acuerdo con la información del Censo Agropecuario en el país hay 28 619 productores que venden su producción a 65 compañías exportadoras registradas actualmente en el MAGAP. De acuerdo con el mismo, la inmensa mayoría de las empresas exportadoras registradas controla bajísimos porcentajes del valor de las exportaciones nacionales. Muchas compañías no alcanzan ni el uno por ciento del valor de las mismas. Pero hay tres empresas que controlan juntas el 46% del valor de las exportaciones: Bananera Noboa, UBESA (DOLE) y REYBANPAC. Esto significa que el porcentaje de la exportación controlado por las tres compañías es realmente muy significativo, para no hablar del control que las empresas norteamericanas tienen del principal mercado ecuatoriano de exportación, EEUU.

Una cosa parecida ocurre con el mercado de la caña de azúcar. Según el Censo Agropecuario en el país hay 1 700 productores de caña de azúcar, de los cuales 968 son medianos productores, el 56% de los productores. Sin embargo, hay seis industrias azucareras que compran la caña; entre tres de ellas –San Carlos, Valdez y Equodos– controlan el 89,3% de la producción y un alto porcentaje del mercado.

Una sola empresa controla aproximadamente el 34% de las compras de maíz producido por 81 943 productores en todo el país, para producción de alimentos balanceados. La misma empresa controla, también, un significativo porcentaje de la importación de maíz duro. La consecuencia es que esa empresa controla, ella sola, cerca del 50% de la demanda nacional de maíz duro. Para la empresa es relativamente fácil establecer alianzas con otras empresas de la misma cadena, lo que le permitiría controlar el mercado de algunos de los insumos de la cadena de alimentos balanceados.

Es importante hacer notar que los oligopolios forman parte, a su vez, de grupos económico-financieros que tienen inversiones en los diferentes eslabones que forman parte de una misma cadena productiva. La estrategia de estos grupos parece ser el partir de una empresa-madre del grupo, en la cual este último creció originalmente y, una vez que hay excedentes que ya no pueden ser invertidos en la misma empresa o actividad, el grupo empieza a realizar inversiones en los demás eslabones de la cadena, produciendo y/o comercializando insumos para sus propias empresas, con lo cual aumenta la escala de los negocios, reduce costos, reduce sus riesgos, elimina competidores y aumenta la rentabilidad de las diferentes empresas que forman parte del grupo.

La información proporcionada permite afirmar que algunas cadenas productivas poseen mercados de pocos compradores a los cuales están sujetos miles de pequeños y medianos productores agropecuarios. La teoría económica conoce esto como *falla de mercado*. Lo

que a nosotros nos interesa destacar es que esta falla de mercado *genera antagonismos sociales* que dividen las cadenas productivas y el territorio. La oposición agricultores/industriales-exportadores tiene su explicación en la forma oligopólica de algunos mercados. Un ejemplo es el Grupo Noboa, que tiene inversiones no solamente en la exportación de banana sino también, producción de la fruta, de cajas de cartón y transporte marítimo para la misma, pero también en empresas de operación portuaria, en el negocio de fertilizantes, en la producción de cacao y café, y en el sector financiero. Otro ejemplo es el Grupo PRO-NACA, el cual tiene inversiones en la producción de alimentos balanceados, camarones, pollos, huevos, en la exportación. Lo mismo se puede afirmar de otros grupos económicos. Por ejemplo, del Grupo Lasso, cuyas inversiones están vinculadas sobre todo al sector financiero de la economía. Esto último revela que esta pauta de conducta no es válida solamente para el sector agroindustrial, sino también para otros sectores de la economía nacional y regional. Todos siguen la misma pauta de inversión señalada.

Las normas que regulan la conducta en el mercado están vinculadas a valores con los cuales están identificados los agentes del mercado. Uno de esos valores es la igualdad de los agentes en el mercado. Este valor es antagónico a la existencia de oligopolios. En las zonas bananeras, azucareras, maiceras y soyeras existe un discurso antioligopólico entre los agricultores, pequeños y medianos, e incluso entre grandes productores. En los momentos de cosecha, cuando los precios de estos productos suelen bajar, el discurso antioligopólico se activa y circula. Entonces esos mercados son denunciados por los productores agrícolas como embudos. Los agricultores perciben a sus interlocutores –industriales y exportadores– no como agentes iguales, sino como agentes que ocupan en el mercado posiciones de privilegio. El igualitarismo del mercado no soporta el privilegio del oligopolio.

Es importante advertir que dicho discurso antioligopólico constituye a los agricultores, *como tales*, como sujeto de movimientos por mercados competitivos, contra los grupos oligopólicos. La década de los años 90 fue testigo de movimientos de paro de los productores de banana contra el oligopolio del banana, movimientos en los cuales participaban –es importante decirlo– empresarios bananeros. El discurso antioligopolio produce así un *sujeto agrario* que incluye desde el pequeño agricultor pobre hasta el empresario mediano e incluso grande, que se siente perjudicado por las manipulaciones de los oligopolios. El discurso antioligopólico tiende a aislar al grupo oligopólico, porque los agricultores se identifican con dicho discurso y con sus líderes. Los gremios de medianos y pequeños productores son las organizaciones en las cuales se elabora y desde las cuales se dice ese discurso. Para usar una expresión de Canetti, los gremios funcionan como *cristales de masa* (Canetti, 1981).

Ahora quizás se puede comprender mejor el contexto de las negociaciones en los Consejos Consultivos de las cadenas productivas, y los problemas que plantea la construcción de una identidad colectiva en el territorio. El territorio está surcado por *divisiones sociales*, originadas en fallas de mercado como la mencionada. La oposición agricultores/industria-

les-exportadores es conocida, como los movimientos agrarios que los primeros suelen producir en los momentos de caídas bruscas de precios o cuando, según los productores las empresas, no respetan los precios oficiales, como suele ocurrir con el precio del banano.

Lo que está en juego es una cuestión de fondo: el *desarrollo* de mercados en los cuales las oportunidades estén distribuidas *equitativamente*, de manera que los mismos sean *competitivos* y funcionen como un instrumento eficiente para reducir la pobreza.

Conclusiones

Los territorios se configuran en base a los sujetos sociales que los componen siendo éstos una construcción social y política. Como ya se ha dicho, los vínculos sociales que organizan la región centro sur de la que forma parte Guayaquil y sus vinculaciones con la periferia rural se expresan en las cadenas productivas que los hacen interdependientes. El desarrollo regional se explica por estas dinámicas económicas generadas históricamente desde la demanda de la ciudad y los mercados internacionales. En el caso de la región y Guayaquil, podemos ver que las relaciones de las áreas rurales con la ciudad han sido determinantes, tanto en la definición de las actividades productivas o como destino de la producción, sea ésta para transformación industrial o para la exportación por el puerto. Las relaciones sociales rural-urbanas, la extracción del excedente y la persistencia de la pobreza rural pueden ser estudiadas desde un análisis de las diferentes cadenas que organizan el territorio. Como se ha podido demostrar en este trabajo, las cadenas de valor que integran estos territorios son, sobre todo, agrícolas, incluyen café, cacao, banano, azúcar, arroz y maíz, como también las actividades vinculadas a la pesca. Los rubros correspondientes al mayor valor agregado se asientan en la ciudad y no en las áreas rurales. Aun si la ciudad ha crecido a costa de las áreas rurales, los niveles de vida de las áreas rurales demuestran que el desarrollo territorial de la región Guayaquil no ha sido un desarrollo equilibrado, más bien se ha caracterizado por un fuerte sesgo urbano. La extensión de la región Guayaquil va más allá de las barreras político-administrativas de la provincia del Guayas y se extiende hacia parroquias rurales de las provincias de Santa Elena, Manabí y Los Ríos, que dependen de Guayaquil y conforman una sola región. Este trabajo forma parte de una investigación más amplia que analiza las características del desarrollo regional en el litoral ecuatoriano, y que busca destacar la necesidad de pensar más allá de la ciudad y explorar los mundos rurales de la costa ecuatoriana, con su particular tejido social y relaciones sociales, sustentados en una economía que históricamente ha sido agroexportadora y primaria. Poco se ha pensado el desarrollo regional en Guayas, y mucho menos el desarrollo rural, por lo tanto este trabajo invita a explorar el territorio y sus vinculaciones desde la perspectiva del desarrollo territorial rural. El analizar el territorio desde las cadenas productivas que lo atraviesan permite analizar la construcción social e histórica del mismo y comprender mejor sus dinámicas eco-

nómicas y sociales. La experiencia de desarrollo territorial de la región Guayaquil y su zona de influencia confirma cómo la persistencia de la pobreza rural responde a un territorio cuya construcción social se fundamenta sobre una estructura social desigual y un antagonismo social entre agricultores (campesinos) y exportadores e industriales urbanos.

Bibliografía

- Albornoz, Vicente (2000). *Análisis a nivel provincial de los ingresos y gastos fiscales en 1997 y 1998*. Quito: CORDES
- Berdegú y Schejman, (2004). “Desarrollo Territorial Rural” *Debates y temas rurales N.º 1*. Visita mayo de 2011 en <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=870>
- Canetti (1981). *Cristales de masa*. Munchek Editores.
- Comité Editorial (2007). *Análisis Semanal* N.º 17, abril 30.
- Espinel, Ramón (2002). “Estudio del Potencial Agroindustrial y Exportador de la Península de Santa Elena” Guayaquil: ESPO, CEDEGÉ, University of Florida, Promsa.
- INEC (2001). “Censo de Población y Vivienda”. Visita Mayo de 2001 en http://www.inec.gob.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv
- INEC (2002). “Centro Nacional Agropecuario”. Visita Mayo de 2001 en http://www.inec.gob.ec/web/guest/publicaciones/anuarios/cen_nac/cen_agro
- INEC (2005). “Encuesta de Manufacturas e Industrias”. Visita Mayo de 2011 en http://www.inec.gob.ec/web/guest/publicaciones/anuarios/inv_eco/man_min
- Larrea, Carlos (Coord.) (1987). *El Banano en el Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- MICIP (2000). “Estudio de Competitividad del Subsector ‘Atún y Pelágicos’”. Visita Mayo de 2001 en <http://www.cerebroperiferico.com/biblio/keyword/2346?sort=keyword&order=desc>
- UNIDO – United Nations Industrial Development Organization (2003). “Diagnóstico del Sector Pesca y Acuicultura de la República del Ecuador”. Visita Mayo de 2011 en http://www.unido.org/fileadmin/import/26134_DiagnsticoEcuador.pdf
- www.afaba.org
- www.manifiestos.com



Estudios de caso

Cadena de la mora en Caldas, Colombia: beneficios e impactos¹

The blackberry value chain in Caldas, Colombia: Impacts and benefits

Isaías Tobasura – Carlos Eduardo Ospina

Resumen

El enfoque de cadenas productivas permite analizar el desempeño en conjunto de los subsistemas productivos agrícolas, industriales o agroindustriales y comerciales que se articulan en un proceso productivo en particular. El cultivo de la mora (*Rubus glaucus Benth*) propio de la producción campesina, ha crecido en área y en productividad en el departamento de Caldas. Se hace un seguimiento detallado a las actividades de la producción de mora en los municipios de Aguadas, Aránzazu, y Manzanares. La cadena se desarrolla en el marco de programas gubernamentales, en los cuales intervienen instituciones, productores organizados en asociaciones municipales, intermediarios locales y regionales, y pocas agroindustrias que transforman y distribuyen la producción en el mercado nacional. Se evidencia una concentración de impactos negativos y de beneficios sociales en el eslabón productivo, así como una concentración de beneficios económicos en el eslabón transformador agroindustrial.

Palabras clave: Cadena de valor, eslabón, sistema de producción, cultivo de mora, campesinos.

Abstract

The value chain approach analyzes the overall performance of the subsystems including agricultural, industrial agro-industrial and commercial articulated to a particular production process. The cultivation of blackberry (*Rubus glaucus Benth*) peculiar activities to farm production has grown in area and productivity in the department of Caldas. The article is a detailed follow-up on blackberry production in the municipalities of Aguadas, Aranzazu and Manzanares. The value chain was developed under government sponsored programs, whereby farmers are organized in village associations, as well as local and regional intermediaries, and few agro-industries that transform and distribute the production in the domestic market. The study shows a concentration of negative impacts and social benefits in the production link, and a concentration of economic benefits towards agribusiness in the transformation link.

Key words: Value Chain, Linkages, Production systems, blackberry, peasants

1 Este trabajo, se realiza en el marco del proyecto, “Optimización del Uso del agua y los Nutrientes del Suelo Para la Producción Sostenible del Cultivo de la Mora en el Departamento de Caldas”, aprobado y financiado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en su Convocatoria 2008, y el cual es liderado por la Universidad de Caldas.

Introducción

La producción, distribución, consumo, acceso y transformación de alimentos son procesos económicos y sociales determinados históricamente. En consecuencia, los enfoques, conceptos, tipos y características de los sistemas agroalimentarios cambian con el tiempo y las características de cada sociedad. De hecho, sociedades tribales, en otros tiempos y algunas de hoy, poco integradas a los sistemas de mercado, satisfacían y satisfacen sus necesidades alimentarias mediante sistemas alimentarios locales poco complejos. En contraste, la sociedad actual satisface estos requerimientos mediante la articulación de un conjunto de sistemas de producción, también llamados cadenas productivas o de valor, los cuales incluyen una diversidad de actores y procesos (Tobasura, 2009: 105).

Estas cadenas están insertas dentro del denominado Sistema Agroindustrial (SAI), el cual es definido como “el conjunto de relaciones y procesos en que se involucran los productores agropecuarios y sus agentes económicos y sociales en el recorrido de sus productos desde la producción primaria hasta el consumidor final. Asimismo, desde el punto de vista operacional, el sistema Agroindustrial, se puede ver como un conjunto de cadenas y procesos de agregación de valor” (Machado, 2002: 236).

Las cadenas productivas o de valor, están integradas por cinco subsistemas o eslabones, más o menos diferenciados: los proveedores de insumos, la producción primaria, la comercialización, la transformación, la distribución y el consumo.

Este enfoque es un concepto teórico y una política que se está implementado en diferentes países de Latinoamérica, por gobiernos, centros de investigación y organismos internacionales. Como concepto, se caracteriza por ser una metodología útil e innovadora, en la identificación de los impactos ambientales, sociales y económicos de los procesos productivos en todos sus eslabones; y está sustentado en el principio de agricultura ampliada, el cual se enfoca en la complejidad que viene caracterizando cada vez más a los espacios rurales, en la que se asume la agricultura no como un sector aislado, sino como interdependiente e interrelacionado con otros sectores, que contribuyen al crecimiento económico (IICA, 2004: 2).

Por tanto, la visión ampliada, trasciende el ámbito agropecuario e incorpora múltiples actividades, como la provisión de insumos industriales, la transformación de la producción primaria y una amplia gama de servicios; en este sentido, la agricultura, más que una actividad aislada, es un negocio con múltiples articulaciones hacia atrás y hacia adelante (Machado, 2009: 238). Esta visión, además de permitir la comprensión de las relaciones entre los actores, desde la producción primaria hasta la entrega del producto a los consumidores finales, contribuye a la concertación entre los actores en todos los procesos productivos, y sirve como escenario para analizar los efectos de las políticas en la competitividad de los segmentos y de la cadena en conjunto (Woods, 1999: 3), (IICA, 1992: 20), (Pomareda, 2006: 12).

En Colombia, las cadenas productivas son una política pública, propuesta e implementada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con el apoyo del Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA), que busca la articulación de los productores al mercado, mediante la planificación y organización de los procesos de producción de bienes agropecuarios, tradicionalmente dispersos, heterogéneos, distantes de los centros de consumo y con mano de obra familiar, con el objetivo de hacerlos más productivos y competitivos (Miranda, 2002: 349; Rodríguez, 2002: 306). Tal es el caso de la producción hortofrutícola, en particular la producción de frutales como la mora, en la cual se calcula que el 85% de los cultivos están establecidos en fincas de economía campesina y el 15% restante en fincas de economía empresarial, lo que favorece el alto grado de intermediación, el fraccionamiento de la producción y la comercialización, y dificulta procesos de organización y articulación de los productores a otros eslabones a lo largo de la cadena (CCI, 2001: 23).

El departamento de Caldas, tradicionalmente zona de producción cafetera, cuenta con gran potencial para la producción hortofrutícola, como el cultivo de la mora, tanto por sus condiciones agroecológicas, como por el apoyo gubernamental. Sumado a esto, factores como la pérdida de importancia del cultivo de café en algunos municipios, la aparición y difusión de un nuevo material vegetal de mora sin tuna, y experiencias exitosas de productividad y rentabilidad, han hecho que se incrementen las áreas sembradas y se esté presentando un relativo *auge* en este cultivo en algunos municipios del Departamento de Caldas (Gobernación de Caldas, 2005: 8), (Corpoica, 2002: 5).

Por tanto, desde el enfoque de cadena de valor, se pretende identificar el desempeño económico, social y ambiental del proceso de producción de la mora, sus problemáticas y sus posibles soluciones, de manera que permita diseñar políticas y programas tendientes a mejorar el desempeño de la cadena. Si bien no existe una cadena oficialmente establecida como tal dentro de los lineamientos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, si existe una *cadena de hecho* la cual se ha fortalecido en los últimos años bajo el programa de Alianzas Productivas, también adscrito al ministerio de Agricultura. El análisis se orienta a identificar y estimar las externalidades positivas o negativas que generen los actores a lo largo de todo el proceso de producción, teniendo en cuenta que la competitividad de

En Colombia, las cadenas productivas son una política pública, propuesta e implementada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con el apoyo del Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA)[...] El departamento de Caldas, tradicionalmente zona de producción cafetera, cuenta con gran potencial para la producción hortofrutícola, como el cultivo de la mora, tanto por sus condiciones agroecológicas, como por el apoyo gubernamental.



las cadenas se sustenta en la generación de externalidades positivas. Lo social busca dar cuenta del tipo de relaciones existentes entre los actores, la equidad, la generación y calidad de empleo. Y lo económico permite identificar las relaciones contractuales y los ingresos netos de cada uno de los actores de la cadena productiva, así como la agregación de valor a lo largo del proceso productivo.

El texto se estructura en tres partes. En la primera, se hace la identificación y caracterización de los actores participantes y sus relaciones en la cadena. En la segunda, se identifican los impactos ambientales, sociales y económicos generados en cada eslabón de la cadena. Y en la última, se sintetizan los impactos en las tres dimensiones consideradas y las lecciones derivadas del enfoque de cadenas de valor como herramienta conceptual y metodológica para el análisis de los costos ambientales y sociales de las cadenas productivas, base fundamental para la generación de políticas orientadas a la consolidación de sistemas productivos sostenibles.

Metodología

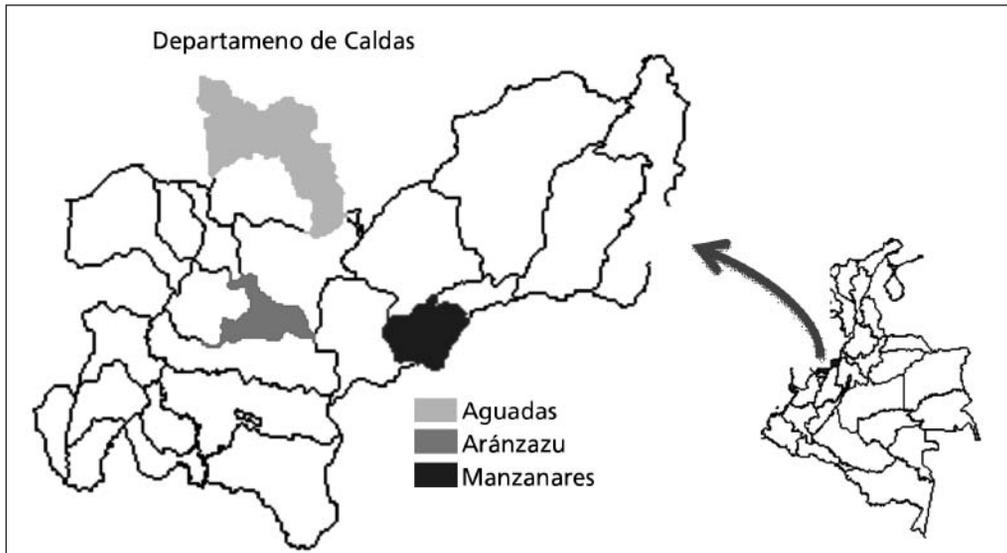
Teniendo en cuenta su tradición en la producción hortofrutícola, y la organización de productores de mora², el trabajo se desarrolló en los municipios de Aguadas, Aránzazu, y Manzanares del Departamento de Caldas (Mapa N.º 1). La caracterización de la cadena productiva de la mora en Caldas, se realizó a partir de información primaria, obtenida durante el año 2009, mediante entrevistas a personajes claves, tanto de organizaciones de productores, como de instituciones y empresas que, de alguna forma u otra, intervienen en dicho proceso; se identificaron los principales actores de la cadena en cada uno de los eslabones, las relaciones contractuales y su desempeño social, ambiental y económico.

Para el análisis del eslabón primario o de producción, debido al alto número y dispersión de los productores asociados³ en cada una de las organizaciones, se realizó una caracterización de los productores y sus sistemas de producción, para lo cual se partió de un muestreo aleatorio simple por cada asociación, teniendo en cuenta el tamaño del cultivo (número de plantas), y la ubicación (vereda), para la estimación del número de encuestas a aplicar (Tabla N.º 1); posteriormente se procesó y analizó la información en un estudio de correspondencias múltiples en el software WINSPAD 3.6. Para la determinación de los impactos ambientales, se tomó como referencia los resultados de estudios realizados anteriormente por los autores en el cultivo de la mora; mientras que para los sociales y económicos, se confrontó información primaria y secundaria para la estimación de los costos y rendimientos de los cultivos.

2 La investigación se desarrolló con productores de mora organizados en las siguientes asociaciones de productores: Comité de Productores Agropecuarios de Aránzazu COAR; Asociación de Productores Agropecuarios del municipio de Aguadas, AGROAGUADAS; y la Asociación de Frutas y Hortalizas de Manzanares, FHORMA.

3 En el momento de la recolección de información primaria, se contaba con 89 productores asociados en las tres organizaciones. Según visitas posteriores, el número de productores ha ido aumentando progresivamente.

Mapa N.º 1
Localización del estudio, Municipios de Aguadas, Aránzazu, y Manzanares del
Departamento de Caldas



Fuente: Elaboración propia.

Tabla N.º 1
Tamaño de la muestra

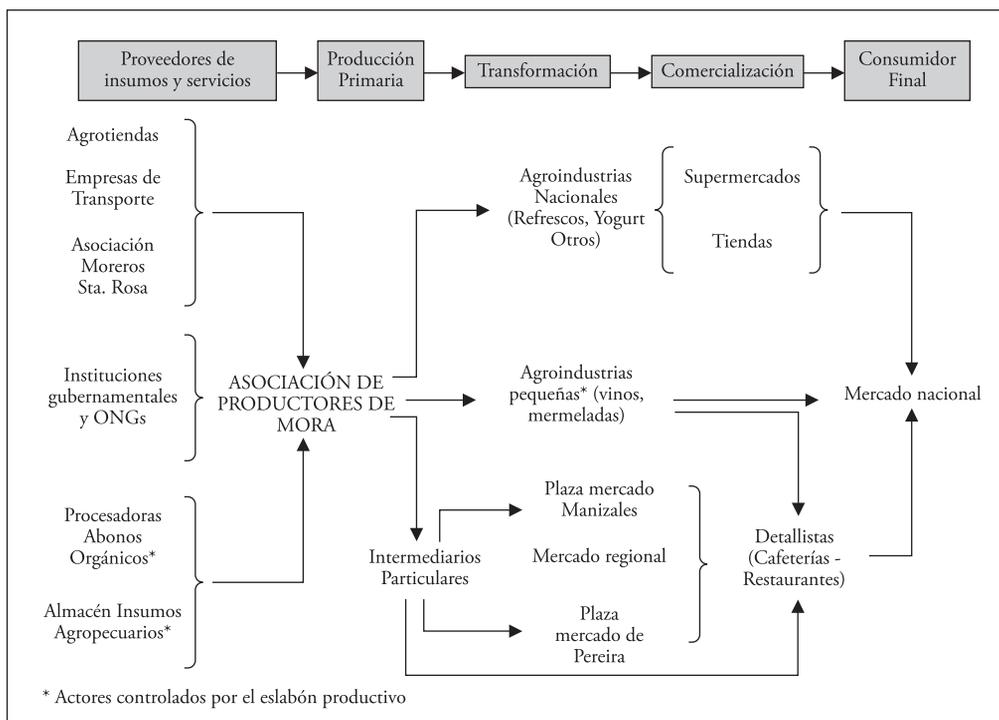
MARCO MUESTRAL				
Variable	Aránzazu	Aguadas	Manzanares	Total
Tamaño de muestra (No. Enc) =	16	11	11	38
Tasa de muestreo (%)=	46	28	90	40

Fuente: Elaboración propia

Resultados y discusión

De acuerdo al análisis de la información primaria y secundaria obtenida en los tres municipios, se elaboró una explicación (Diagrama N.º 1) donde se identifican los eslabones que integran la cadena de valor de la mora en el Departamento de Caldas, así como los principales actores y las relaciones entre éstos.

Diagrama N.º 1.
Cadena de valor de la Mora en el Departamento de Caldas



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados del proyecto.

Caracterización de los actores y sus relaciones en la cadena.

El cuadro representa la estructura general de la Cadena de Valor de la Mora en Caldas, no obstante, puede variar ligeramente en cada municipio. En él se visualizan los actores que intervienen en el flujo de material, capital e información de los sistemas de producción de la mora, el cual está mediado por un marco organizacional e institucional. En este caso, la Alianza Productiva, establecida desde comienzos de 2008 en los municipios de Aránzazu y Aguadas, la cual tiene como principal objetivo, “establecer una relación empresarial entre el sector privado (agroindustria - proveedores) y 65 pequeños productores de mora organizados en 91 has, implementando un proyecto productivo participativo, sostenible y potencialmente replicable” (Coodesarrollo, 2006: 9).

Siguiendo el enfoque de sistemas, el Sistema Alimentario SAL, está integrado por cinco subsistemas, más o menos diferenciados: los proveedores de insumos, la producción primaria, la comercialización, la transformación, la distribución y el consumo.

Proveedores de insumos

Este eslabón está conformado por una diversidad de actores, entre los que se incluyen: empresas transnacionales, particulares medianas y pequeñas, e instituciones públicas. Éstas son las encargadas de satisfacer los requerimientos de insumos, equipos, servicios y maquinaria utilizados en la producción de mora y, en general, la producción agropecuaria.

Si bien en sistemas de producción primaria de la mora está integrado por una diversidad de productores, el hecho de que en cada uno de los municipios éstos estén organizados en asociaciones, permite identificar con mayor facilidad los actores encargados de suministrar los insumos y servicios necesarios para la producción, toda vez que en la mayoría de los casos, dichos insumos son adquiridos por cada uno de los productores mediante la asociación. En este sentido se identifican tres tipos de proveedores, denominados de la siguiente forma para facilitar el análisis: A) empresas de insumos agropecuarios; B) instituciones y agencias prestadoras de servicios; C) iniciativas propias de las asociaciones de productores.

El primer grupo de proveedores (tipo A) está conformado por agentes privados, medianas y pequeñas empresas encargadas de comercializar insumos agropecuarios y servicios, a nivel local, regional y nacional. Entre éstas identificamos empresas dedicadas a la comercialización de insumos agrícolas, comercializadores de semilla, y prestadores de servicio de transporte.

El tipo de relación entre este tipo de proveedores, y las asociaciones de productores, es netamente comercial, y no necesariamente es formal o legal, lo que permite a la asociación, seleccionar su proveedor según su necesidad.

Las instituciones, tanto gubernamentales como no gubernamentales integran el segundo grupo (tipo B). Entre las primeras se identifican entidades como el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria CORPOICA, Instituto Colombiano Agropecuario ICA, Universidad de Caldas, Secretaría de Agricultura Departamental, Alcaldías Municipales, y Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria UMATAs; quienes brindan apoyo mediante asistencia técnica y capacitación, infraestructura, gestión de proyectos, investigación, capacitación, entre otros. Por el lado no gubernamental, se encuentran algunas entidades privadas, en su mayoría aquellas que mediante convenios se han comprometido a prestar servicios de asistencia técnica, investigación, o capacitación a las asociaciones, entre las que sobresalen: Codesarrollo, programa MIDAS, Asociación Hortofrutícola de Colombia ASOFRUCOL y Alpina; este tipo de actores, se caracteriza por tener una relación formal contractual con el eslabón productivo, mediada por una alianza y/o por convenios interinstitucionales.

El tercer grupo (tipo C), lo conforman algunas iniciativas del eslabón de producción para proveerse asimismo los insumos, equipos y servicios requeridos. En este sentido, se identifican procesos consolidados de provisión de insumos por las asociaciones de produc-

tores, como es el funcionamiento de una planta procesadora de abonos orgánicos a partir de residuos orgánicos domésticos en el municipio de Manzanares; y la puesta en marcha de un almacén de insumos agropecuarios en el municipio de Aguadas. Estas iniciativas buscan suministrar a los productores asociados, insumos agropecuarios permitidos, a mejores precios y con facilidades de pago (crédito, pago con producción). La relación de este tipo de proveedores con el sistema de producción, es directa, en la medida en que cada organización de productores es quien administra y controla su funcionamiento

Sistema de producción de la mora – productores asociados

Este eslabón es el responsable de la producción de las materias primas utilizadas por la agroindustria de la mora. Se caracteriza en Colombia por estar conformado por unidades tradicionales de producción campesina, algunas unidades campesinas de producción familiar y empresas agropecuarias de nivel intermedio.

El funcionamiento del sistema depende de factores endógenos y exógenos. Entre los primeros sobresalen: 1) tipo y características de la unidad de producción, capacidad de negociación, capacidad de gestión, nivel tecnológico; 2) condiciones socioeconómicas de los productores; demográficas, disponibilidad de activos, redes y organizaciones a las que pertenece; 3) características biofísicas: suelos, aguas, bosques, relieve, agroecológicas; 4) infraestructura física: silos, establos, vías, servicios públicos; 5) disponibilidad de mano de obra familiar.

Por su parte entre las exógenas, se pueden considerar: 1) disponibilidad, calidad y costos de la mano de obra y disponibilidad y costos de los insumos; 2) características del clima: régimen de lluvias, sequías, inundaciones, incendios; 3) infraestructura: vías, cadenas de frío, centros de acopio, agroindustrias, puertos; 4) políticas: financiamiento, incentivos, pago por servicios ambientales, impuestos, normas y regulaciones sanitarias y ambientales, precios de sustentación, seguros de cosecha, asistencia técnica, barreras arancelarias; 5) entorno macroeconómico: tasa de cambio real TCR, Tratados de Libre Comercio TLC, tratados multilaterales, protocolos de seguridad; 6) características de los mercados: monopolísticos, oligopólicos, nivel de competencia del sector.

Teniendo en cuenta algunas de estas características, y debido al alto número de productores, heterogeneidad de los sistemas productivos y ubicación de las unidades productivas, se realizó un análisis de correspondencias múltiples, estableciendo tres tipos o grupos de productores de mora (Tabla N.º 2).

Tabla N.º 2
Clasificación, Denominación, Tamaño y Características de los sistemas productivos de la mora en Caldas

N.º Grupo	Denominación Sistema	N.º de Productores	% de Productores	Características
1	Producción Campesina	19	50	Principal actividad es agrícola (100 %) Reciben asistencia técnica (94%) No tiene crédito bancario (84%) Propietarios de la tierra (74%) Fertilización química y foliar (74 %) Densidad de siembra baja (<1.500 pla/ha) (68%) Mano de obra mixta (63%),
2	Empresarial - Familiar	16	42	Propietarios de la tierra (100%) Asistencia técnica (94 %) Mano de obra mixta (63%) Área cultivada mediana (> 2.000 plan/ha)(56%) Acceso a crédito bancario (50 %) Principal actividad agropecuaria (43%),
3	Empresarial	3	8	Área de la finca mediana (> 9 has) (100%) Fertilización química y foliar (100 %) Mano de obra contratada (67%) Tierra arrendada (67%) Arreglo monocultivo (67%)

Fuente: ANCUPA Censo del sector de palma, 2005.

Sistema de producción campesina

El primer sistema de producción es el más numeroso y representativo; está conformado por 19 fincas de los tres municipios. En este sistema, 100 % de las fincas son de vocación agrícola, de las cuales la gran mayoría (94%), reciben asistencia técnica para sus cultivos de mora, 84 % no tiene o no cuenta con crédito bancario, 74 % de los productores de mora son propietarios de sus predios, y en igual porcentaje emplean fertilización química y foliar, las densidades de siembra identificadas para 68 % de los cultivos es menor a 1 500 plantas por hectárea, y en 63 % de los predios la mano de obra empleada es mixta, es decir, contratada y familiar. Si bien en este tipo de sistema se utilizan insumos agroquímicos, particularmente fertilizantes e insecticidas, es un tipo de producción relativamente tradicional, en la medida que el grado de dependencia de insumos externos no es tan alto como en los sistemas empresariales.

Aunque el arreglo policultivo o intercalado no es una variable que caracterice el sistema, si se tiene en cuenta que la densidad de siembra es <1 500 pla/ha, existe mayor posibilidad de que los productores intercalen cultivos como maíz, frijol y hortalizas, que en su

mayoría se destinan para autoconsumo. En el caso de la tenencia de la tierra, 74 % de productores son propietarios de sus predios. Esta característica influye significativamente en la adopción de tecnologías y manejo del cultivo, dado que en la medida en que ellos son quienes toman las decisiones y ejecutan las acciones, asimismo su vínculo con tierra se hace más fuerte e integral.

Teniendo en cuentas las características anteriores, este sistema de producción responde a un tipo de producción de economía campesina. En este sentido, a pesar de contar con asistencia técnica, los sistemas y uso de los recursos se circunscriben a tecnologías y prácticas de manejo más tradicionales; en el caso del suelo, en la medida en que los productores cuentan con menor capital económico y material para la explotación a una mayor escala, su manejo es más sostenible desde el punto de vista agroecológico, lo cual se explica por una mínima aplicación de fertilizantes químicos y mayor aplicación de abonos orgánicos; de igual manera, los arreglos intercalados con especies leguminosas (frijol 32 % de intercalados), aportan niveles de Nitrógeno. Además, los arreglos intercalados, y con una mayor cobertura de especies acompañantes, si bien pueden competir con el cultivo de mora, disminuyen la pérdida de suelo y lavado de nutrientes en épocas de lluvia.

Sistema de producción empresarial-familiar

El segundo sistema productivo está conformado por productores de los municipios de Aránzazu y Manzanares. Es el más homogéneo, y se caracteriza por un mayor grado de tecnificación con relación al grupo 1 o campesino. De ellos, 56 % cuentan con cultivos con más de 2 000 plantas por hectárea, en fincas con una orientación agropecuaria (45%); 63 % de la mano de obra contratada, 50% son usuarios de créditos bancarios, sus arreglos son monocultivo, utilizan análisis de suelos para realizar la fertilización, al igual que en sistema campesino, 94 % cuentan con asistencia técnica.

Aunque los productores de este sistema aplican insecticidas y fertilizante en el cultivo de mora y para aquellos que logran colocar en el mercado, principalmente tabaco y fréjol, sus sistemas de producción son relativamente tradicionales, dado que también intercalan cultivos como maíz y yuca que, sumados a algunos productos pecuarios (gallinas ponedoras, cerdos), están destinados al autoconsumo. Es un sistema que oscila entre los sistemas campesinos y los sistemas empresariales, con elementos de ambos, sin que puedan caracterizarse fácilmente en alguno de ellos.

En este sistema se utiliza más intensivamente el recurso suelo, como consecuencia de densidades de siembra más altas, y cultivos intercalados de mayores exigencias fitosanitarias; además, los productores presentan actividades productivas pecuarias, como la ganadería lechera, lo cual puede generar problemas de erosión y/o compactación de suelos con vocación agrícola o forestal. En éstos, igual que en los sistemas campesinos, los product-

res al ser propietarios de los predios (100 %), su vínculo con la tierra es mayor, y su relación con recursos como el suelo, el agua y la biodiversidad, trasciende lo económico, e incorpora elementos culturales y sociales, esenciales para su supervivencia.

Sistema de producción empresarial

El tercer y último sistema productivo está compuesto por productores de los tres municipios. Se caracteriza porque 100 % de las fincas tienen un área mayor a 9 hectáreas, en 67% de éstas se tiene mano de obra contratada y, en igual proporción, estos predios están arrendados, y los arreglos de los cultivos son en monocultivo, lo cual implica una mayor aplicación de fertilizantes químicos (100%).

La producción en este tipo de sistema es destinada al comercio. Las aplicaciones de insecticidas y fertilizantes químicos son mayores que en los sistemas anteriores. Se aplican herbicidas químicos cada tres a cuatro meses, con el fin de mantener los cultivos libres de plantas acompañantes, lo cual favorece la lixiviación de los nutrientes y la pérdida de suelo. También se identifican prácticas inadecuadas como disposición de residuos de podas sanitarias, la quema en el lote de residuos vegetales, y la aplicación excesiva de fertilizantes químicos. El vínculo entre el productor o empresario con la tierra, es netamente económico, lo cual, en la mayoría de los casos, determina que su relación sea netamente extractiva sin considerar las externalidades ambientales generadas en el sistema de producción.

No obstante, las diferencias que existen entre los tres grupos de productores de la mora, es de resaltar que todos los productores se encuentran organizados en asociaciones municipales de productores de mora, lo que les permite obtener los mismos precios y beneficios estipulados por la organización.

Por su parte, la relación entre las asociaciones y el eslabón agroindustrial, se presenta de dos formas: la primera se realiza con las grandes agroindustrias, y es de tipo formal, mediante contratos anuales que se establecen en el marco de acuerdos y alianzas productivas, y en los que se pactan precios, volúmenes y calidades fijas durante todo un año; de esta manera, los productores aseguran un mercado y un precio durante todo el año, y la agroindustria garantiza su abastecimiento. La segunda, es de tipo informal, se da con las pequeñas empresas locales que hacen procesos mínimos de transformación, y que debido al poco volumen requerido, se limitan a garantizar las cantidades requeridas por estas empresas cuando así lo consideren, estas ventas no son permanentes y varían en época, volumen y precio.

Transformación – Agroindustrial

Este eslabón en algunos casos es indispensable para que los productos se puedan consumir, como ocurre con el cacao, el arroz o el café. Si bien no es el caso de la mora, sí es un eslabón presente y estratégico, tanto en el sistema agroalimentario como en la cadena productiva, ya que influye hacia atrás sobre la producción primaria y hacia adelante sobre los consumidores finales. A diferencia, de los subsistemas anteriores, los actores participantes son pocos, lo cual, en muchos casos, les permite controlar los flujos de algunos bienes y llegar a acuerdos para administrar los precios.

En el departamento de Caldas, los agentes transformadores agroindustriales de la mora son muy pocos, y se clasifican en dos grupos: A) grandes y medianas agroindustrias nacionales, y B) pequeñas agroindustrias en lo local y regional. En el grupo (A) se identifican tres agroindustrias: Alpina (antes Passicol), Casa Luker y Postobón. De estas tres, las dos primeras son quienes dominan gran parte del mercado de la mora en el departamento de Caldas. Éstas, además de los procesos de transformación agroindustrial, realizan actividades de distribución y comercialización de sus productos, y tienen presencia en los mercados nacional e internacional.

Dada la gran importancia de estos actores, y su incidencia en los demás eslabones de la cadena productiva, es de anotar que tanto Alpina como Casa Luker, cuentan con distintas certificaciones de calidad de los procesos como la ISO 9001, lo cual, influye positivamente en los productores, en la medida en que son más las exigencias de calidad de la producción, lo cual sí podría generar un mayor grado de tecnificación del sistema de producción de mora, así como una reducción en las externalidades ambientales derivadas de la producción de mora.

El segundo grupo (B), lo integran agentes transformadores locales, quienes elaboran productos con procesos mínimos de transformación, como son: vino, mermelada, dulces y pulpas de mora, estas microempresas tienen su mercado a nivel local y regional, ellas mismas son las encargadas de la distribución y el mercadeo de los productos. Este es el caso de la agroindustrias ubicadas en los municipios de Manzanares y Aránzazu.

El caso de Manzanares, consiste en un proyecto interinstitucional entre el departamento de Caldas, la administración municipal, el gobierno japonés y asociaciones de productores agropecuarios, quienes dentro de la estrategia departamental de los distritos agroindustriales, han propuesto el municipio de Manzanares como el centro de la subregión, razón por la cual fue instalada una Planta de Tratamiento de Frutas y Hortalizas; la planta está destinada a impulsar la producción y transformación de alimentos; en la actualidad se está trabajando en la estandarización de los procesos básicos y en la capacitación para la conformación de una empresa regional (Alcaldía de Manzanares, 2011), particularmente de mora y otras frutas sembradas en la región.

El segundo caso, es el de la Casa de Vinos Faro del Norte, ubicada en el municipio de Aránzazu, fundada por un grupo de productores de mora, quienes a partir de la experiencia de uno de ellos, vieron en la producción de vino una oportunidad de negocio, dando así valor agregado a la producción de mora. De este modo, en 2006, se fundó, como una sociedad, la casa de Vinos del Faro, no obstante, la poca apertura de mercados y el poco apoyo gubernamental, se ha dificultado el desarrollo de esta agroindustria, motivo por el cual en la actualidad su área de impacto sigue siendo local y regional.

Comercialización

El proceso de comercialización en esta cadena, integra las funciones de acopio, transporte y almacenamiento; es realizada por diversidad de actores que actúan en un subsistema que fluye entre productores y consumidores finales, pasando por transportadores, acopiadores, transformadores y distribuidores.

En la cadena de la mora, se presentan dos grandes canales de comercialización: el primero, es el que se da en el marco de relaciones contractuales entre las asociaciones de productores y las agroindustrias, con precios, volúmenes y calidades fijas; la agroindustria, además de su transformación, se encarga de su distribución hasta el punto de venta final. Se calcula que por este canal, se comercializa cerca de 80% de la producción departamental.

El segundo canal identificado, es el de los intermediarios, quienes acuden a los municipios productores y, en épocas de escasez, ofrecen mejores precios que los garantizados por las asociaciones. Estos agentes, se encargan de acopiar, transportar y comercializar la mora en diferentes plazas de mercado de la región, como Manizales y Pereira. Por este canal en épocas de precios altos, se consigue comercializar hasta 20 % de la producción departamental y se favorece en los municipios donde no hay un contrato establecido con alguna de las agroindustrias.

El proceso de comercialización en esta cadena, integra las funciones de acopio, transporte y almacenamiento; es realizada por diversidad de actores que actúan en un subsistema que fluye entre productores y consumidores finales, pasando por transportadores, acopiadores, transformadores y distribuidores.



Consumo

Toda forma de agricultura tuvo su origen en la necesidad de satisfacer una necesidad alimentaria. Alrededor de esta prioridad floreció la agricultura y los cultivos pioneros, el trigo, el arroz y el maíz siguen siendo la base de la dieta mundial. Por eso, se dice que la

producción de alimentos comienza con la demanda de los consumidores y sus hábitos, sus gustos, sus ingresos y su cultura son determinantes en ella.

En la medida en que la mayor parte de la producción se destina a la agroindustria, para la elaboración de refrescos, pulpas, dulces y bebidas lácteas, las cuales se distribuyen a nivel nacional, se dificulta el seguimiento y análisis de lo consumido en el departamento. Para ello se requiere un trabajo de campo minucioso en plazas de mercado y supermercados, que escapa a los alcances de este trabajo.

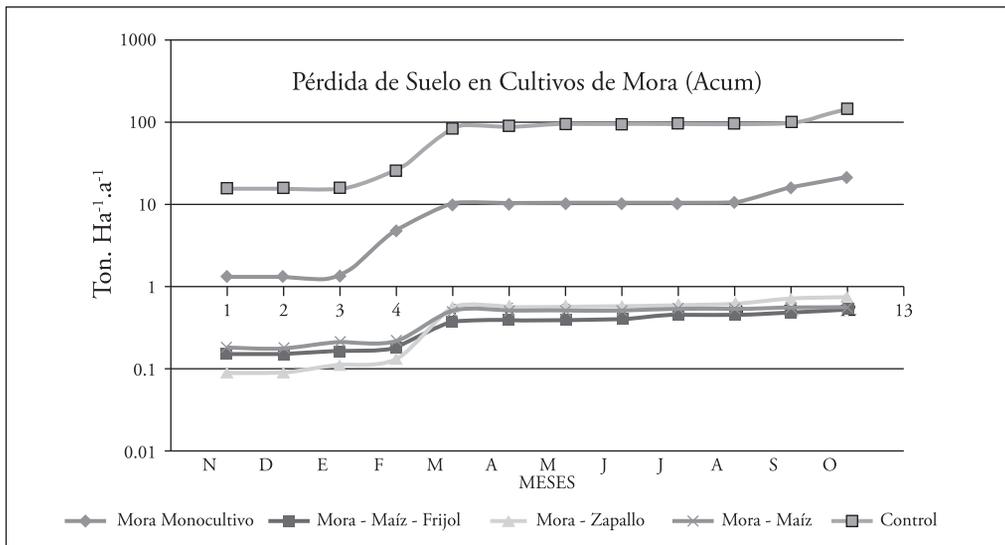
Impactos ambientales, sociales y económicos en la cadena

El análisis se orienta a identificar y estimar las externalidades positivas o negativas que generen los actores a lo largo de todo el proceso productivo, teniendo en cuenta que la competitividad de las cadenas se sustenta en la generación de externalidades positivas. Lo social busca dar cuenta del tipo de relaciones existentes entre los actores, la equidad, la generación y calidad de empleo. Y lo económico permite identificar las relaciones contractuales y los ingresos netos de cada uno de los actores de la cadena productiva, así como la agregación de valor a lo largo del proceso productivo.

Impactos Ambientales

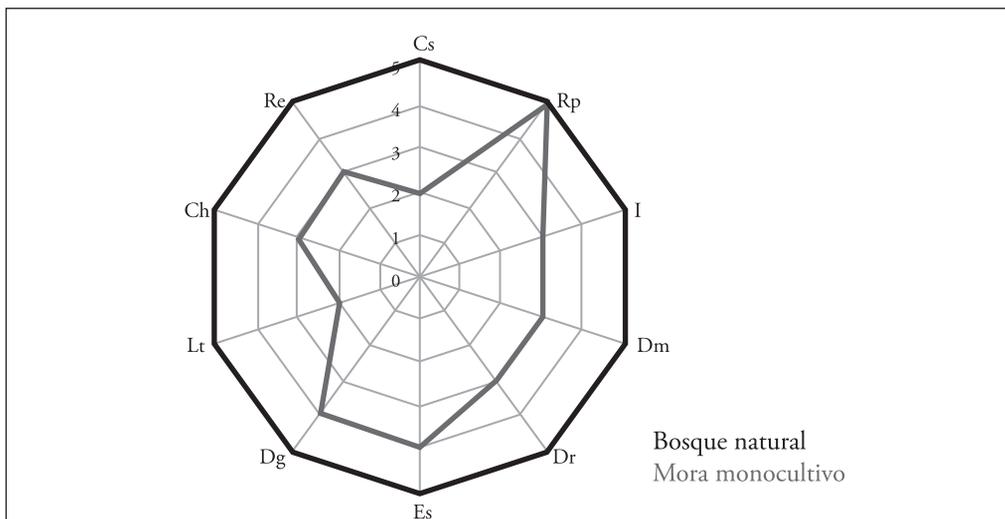
Aunque se presentan en todos los eslabones de la cadena, tanto positivos como negativos, estos últimos se concentran en el eslabón productivo, a pesar de los esfuerzos de las diferentes asociaciones de productores, e instituciones que intervienen en la cadena por reducirlos. Entre las principales causas, se identifican: excesiva e inadecuada aplicación de productos químicos (categorías toxicologías I, II y III), disposición inadecuada de residuos vegetales enfermos y de productos químicos, inadecuado lavado de herramientas y equipos, inapropiado manejo de suelos. Este último, en estudios anteriores, ha sido cuantificado en pérdida de suelo acumulada, en diferentes arreglos del cultivo de mora, siendo el monocultivo, el arreglo en el que mayor pérdida de suelo se presenta (Gráfico N.º 1A). Asimismo, mediante indicadores locales se evaluó la calidad de suelo en el monocultivo de la mora comparado con la calidad de suelo de bosque natural (Gráfico N.º 1B).

Gráfico N.º 1A
Pérdida de Suelo Acumulada en el cultivo de la Mora en varios arreglos en Caldas. 2004



Fuente: Obando, Land Husbandry For Erosion Control In The Colombian Andes.

Gráfico N.º 1B
Calidad de suelo mediante indicadores locales en cultivo de mora monocultivo comparado con calidad de suelo bosque natural. Indicadores: Cs Cobertura del suelo, Rp Resistencia a la penetración, I Infiltración, Dm Diversidad de macrovida, Dr Desarrollo de raíces, Es Estructura del suelo, Dg Disgregación, Lt Lombrices de tierra, Ch Color de hojas y Re Rasgos de erosión.



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados del proyecto.

En la medida en que el eslabón productivo está conformado por un alto número de actores, y sistemas heterogéneos y dispersos de producción, esta concentración de impactos negativos se favorece; y por el contrario, en subsistemas o eslabones tradicionalmente más generadores de impactos negativos, como el de transformación, se presentan pocos integrantes, lo que facilita el control y la minimización de impactos negativos por medio de mecanismos legales y de certificaciones de calidad.

Además de la generación de empleo, y del mejoramiento de los ingresos de los productores, se evidencia un fortalecimiento de los procesos organizacionales, que permite a los productores acceder a beneficios como, asistencia técnica, capacitación, crédito, y programas institucionales



Precisamente, los agentes agroindustriales en el marco de certificaciones de calidad, restringen la utilización de una serie de productos agroquímicos, sin embargo, los productores, debido al poco desarrollo de tecnologías alternativas en esta materia, se ven abocados a su utilización. En el mismo sentido, teniendo en cuenta que las preferencias del consumidor condicionan e influyen sobre las acciones en los demás eslabones de la cadena, aunque se presentan avances por la demanda de productos sanos y frescos, aún la demanda de productos orgánicos en el mercado nacional es incipiente, lo que dificulta e incide en la poca generación de tecnologías alternativas.

Como impactos positivos, es de resaltar las iniciativas que se dan desde el subsistema productivo hacia el subsistema de proveedores de insumos, como es el establecimiento de procesadores de abonos orgánicos, dado que pueden reducir significativamente los impactos negativos generados en la producción de la mora.

Impactos Sociales

De igual forma se presentan en todos los eslabones de la cadena, pero se concentran en el productivo, sin embargo, se identifican más impactos positivos que negativos. Por ejemplo, el solo cultivo de la mora, genera 196 empleos directos⁴ en los municipios donde se lleva a cabo el estudio, cantidad que si se tiene en cuenta el bajo costo de oportunidad de la mano de obra en el medio rural, es más representativa. Además, los servicios de transporte, asistencia técnica, transformación, y comercialización, también generan empleo indirecto.

Además de la generación de empleo, y del mejoramiento de los ingresos de los productores, se evidencia un fortalecimiento de los procesos organizacionales, que permite a los productores acceder a beneficios como, asistencia técnica, capacitación, crédito, y programas institucionales; de igual forma, la motivación y atracción que representa para los habitantes rura-

4 Teniendo en cuenta que en los tres municipios hay cerca de 98 has de mora, y que según cálculos, por cada ha se generan dos empleos directos.

les, una actividad agrícola rentable como la del cultivo de la mora (sobre todo en la población juvenil) que contribuye a contrarrestar en algo los procesos de migración rural – urbano.

Como impacto negativo, se identifica, que algunos actores proveedores de insumos y equipos, particularmente en la planta de abonos orgánicos, los estándares de salud ocupacional no se cumplen, lo que pone en riesgo la salud individual y colectiva de los trabajadores. Caso contrario, es lo ocurrido por los actores agroindustriales, los cuales, al estar certificados con normas de calidad, controlan este tipo de riegos.

Se evidencia que la formalización de las relaciones entre los actores de la cadena, y el establecimiento de convenios, alianzas o contratos, bajo parámetros de equidad y calidad, se maximizarán los impactos positivos a lo largo de la cadena de valor. Por el contrario, las relaciones no formales entre los actores, favorecen la inequidad y la concentración de los beneficios económicos y sociales.

Desempeño Económico

Los beneficios económicos se presentan a lo largo de toda la cadena, y en su mayoría son positivos. Se destacan el aumento de los ingresos de los actores de la cadena, desde los almacenes proveedores de insumos, que incrementan sus ventas, hasta los consumidores que pueden acceder a estos productos a mejores precios; pasando por los productores que reciben ingresos por la venta de la producción, mano de obra y, en ocasiones, por un mínimo valor agregado (despionada de la mora); y las agroindustrias quienes transforman, dan valor agregado, distribuyen y comercializan el producto final.

En la Tabla N.º 3, se presentan cálculos de la rentabilidad de la mora en cada uno de los municipios, a partir de información primaria y secundaria obtenida en cada una de las asociaciones de productores.

Tabla N.º 3
Rentabilidad del Cultivo de la mora en Caldas⁵

Municipio	Productividad (Ton/ha)	Costo Directo Producción \$/Kg Con M.O.	Costo Directo Producción \$/Kg Sin M.O.	Rentabilidad \$/Kg Con M.O.	Rentabilidad \$/Kg Sin M.O.
Aguadas	30	210,0	112,3	765,0	863,0
Aránzazu	10	630,1	336,9	344,9	638,1
Manzanares	8	787,7	421,2	187,3	553,8
Promedio	22	282,5	112,3	692,5	821,8

Fuente: Elaboración propia.

5 Esta rentabilidad se calculó con información de cada una de las asociaciones y análisis de costos realizados por COR-POICA 2002. La rentabilidad fue calculada solo con los costos directos, sin tener en cuenta los costos fijos, como son el alquiler de la tierra, costos de administración, entre otros.

Aunque los beneficios económicos se distribuyen en todos los eslabones de la cadena, el poco número de agentes transformadores agroindustriales, quienes dan el valor agregado al producto, genera en éstos una concentración de los beneficios económicos. Del mismo modo, esta concentración se maximiza en la medida en que estos agentes integran actividades como la transformación, comercialización y distribución, de los productos. Sin embargo, en ocasiones en las que el agente transformador, requiera producto con valor agregado (mora despitonada) se aumentan los ingresos de los productores por concepto de mano de obra.

Entre otros impactos positivos, se identifican: facilidad de crédito a los productores a bajos intereses 5%; disminución de los costos de insumos de producción hasta de un 6 %; y pagos oportunos y justos de la producción.

Consideraciones Finales

La cadena, como categoría de Análisis

Los sistemas de producción de mora en Caldas, responden en su mayoría a características tradicionales de la producción campesina y producción empresarial familiar. En los campesinos, debido a la falta de capital económico y físico, y a su vínculo integral con los recursos disponibles (tierra, agua, biodiversidad), existe una mayor agrobiodiversidad, y sostenibilidad ambiental en el manejo de los suelos destinado a la producción de mora. Por su parte, en los empresariales se evidencia un mayor deterioro del recurso suelo, en la medida en que se favorecen los arreglos en monocultivo y la aplicación de insecticidas y fertilizantes químicos.

En la cadena de valor de la mora en Caldas, se presentan una diversidad de actores directos e indirectos que se benefician económica y/o socialmente; de éstos son fácilmente identificables los del eslabón productivo y transformador. En éstos se presentan la concentración de los impactos negativos y positivos; en el productivo se presenta una concentración de impactos ambientales negativos y sociales positivos, mientras en el transformador, se centran los económicos positivos.

Sin embargo, en la medida en que se articulan los actores de los eslabones, se minimizan los impactos negativos, y la concentración de los beneficios; tal es el caso de la integración entre el productivo y los proveedores de insumos, ya sea mediante la procesadora de abonos orgánicos, que reduce el impacto ambiental negativo, o con el establecimiento del almacén de insumos agropecuarios, que genera una reducción de los costos de producción. De igual forma, la integración entre el productivo y el transformador, como es el caso de las pequeñas plantas de transformación, reduce la concentración de los beneficios económicos.

La relación de los actores en cada uno de los eslabones, se dinamiza a través de la formalización o legalización de sus relaciones, así como por el apoyo gubernamental.

El enfoque de cadenas de valor, permite analizar individual o en conjunto el papel desarrollado por los actores, identificando cuáles son los impactos negativos o positivos, así como la distribución de los beneficios. Además, este enfoque es útil para el análisis de carácter no económico de los sistemas de producción, como es el caso de los análisis de flujo de energía, los cuales permiten identificar los márgenes de productividad y eficiencia energética de los procesos productivos.

Con el trabajo realizado, se concluye que en la cadena de la mora, los productores con el apoyo de sus asociaciones, presentan una 'relativa autonomía', pues aunque siguen dependiendo de la comercialización de su producción a manos de las grandes agroindustrias, empiezan a desarrollar iniciativas propias, como es la procesadora de abonos orgánicos y la planta de transformación, lo cual les permite controlar algunos de los subsistemas o eslabones de la cadena.

Por último, los programas gubernamentales, como el de alianzas productivas, genera y fortalece procesos de organización, que deben ser capitalizados por los actores del eslabón primario, para que se constituyan en punto de partida de procesos de autonomía y autogestión más amplios y duraderos, que contribuyan a facilitar su inserción en el sistema económico y mejorar sus condiciones de vida.

Bibliografía

- Alcaldía de Manzanares (2011). *Información Básica*. Última visita 16 de Enero de 2011 en [<http://manzanares-caldas.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=mIxx-1-&m=f>]
- Codesarrollo (2006). Alianza agroempresarial de mora. Una oportunidad para generación de ingresos de familia de pequeños productores, organizados en la sub-región del norte de Caldas. [Versión electrónica en <http://www.codesarrollo.org.co/alianzas/alianzas/caldas/productos/mora/preinversion/informe%20final%20mora%20caldas.pdf>]
- Corporación Colombia Internacional CCI (2001). *Agrovisión Colombia 2025. Visión de la agricultura en los años 2010 y 2025*. Bogotá: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA.
- Gallego, G., G. Franco, C. Muñoz, J. Rodríguez (1996). "Caracterización del Sistema de producción de Mora en los municipios de Quinchía, Guática (Risaralda) y Riosucio (Caldas)". En *Caracterización de los Sistemas De Producción Agropecuarios En el Departamento De Caldas*, Módulo II. Colombia: CORPOICA - Regional Nueve.
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria CORPOICA y Servicio Nacional de Aprendizaje SENA (2002). "Caracterización y tipificación de los sistemas de producción de mora y lulo en el eje cafetero". Informe del Proyecto Mapificación

- de Zonas Óptimas Rentables, Actuales y Potenciales, de mango común, mora, lulo, pitahaya y uchuva. Manizales, Julio 27 de 2002.
- Gobernación de Caldas - Secretaría de Agricultura de Caldas (2005). “Plan Frutícola de Caldas”. Documento. Manizales.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (1992). *La agricultura en el desarrollo económico de Centroamérica en los 90*, Carlos Pomareda (Ed.) San José - Costa Rica: Colección investigación y Desarrollo N.º 22.
- (2004). *Más que alimentos en la mesa: La real contribución de la Agricultura a la economía*. Costa Rica: IICA.
- Machado, Absalón (2002). *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá.
- Miranda, Diego (2002). “El enfoque de cadenas productivas aplicado a la fruticultura en Colombia”. En *Memorias del IV Seminario Nacional Frutales de Clima Frío Moderado*. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.
- Obando, F., P. Carmona, E. Restrepo, M. Stocking (2004). “Land Husbandry For Erosion Control In The Colombian Andes”. Conferencia en ISCO 13th International Soil Conservation Organisation - Brisbane.
- Pomareda, Carlos (2006). “Contract Agriculture Lessons from experiences in Costa Rica”. Ensayo preparado por RIMISP como contribución al reporte de Desarrollo Mundial – 2008. San José- Costa Rica.
- Rodríguez, José Luis (2002). “Aspectos Socioeconómicos de los sistemas de producción de Mora y lulo en Colombia”. En *Memorias del IV Seminario Nacional Frutales de Clima Frío Moderado*. Colombia: Universidad Pontificia Bolivariana.
- Tobasura, Isaías (2009). *Módulo de Desarrollo Rural. Manizales: Comité de Cafeteros*. Caldas: Universidad de Caldas.
- Woods, Adrián (1999). “Value chains: an economist’s perspective”. En *Institute of Development Studies IDS* - Septiembre. Versión electrónica en: [<http://www.inti.gov.ar/cadenasdevalor/documentacion/wood.pdf>].

La palma africana en la provincia de Los Ríos: negocio agro-empresarial, prebendas estatales y violaciones de derechos campesinos

African palm in Los Rios Province of Ecuador: agribusiness, the state and violation of peasants' rights

Natalia Landívar García – Germán Jácome López – Mario Macías Yela

Resumen

El análisis del *clúster* de palma africana en la parte alta de la provincia de Los Ríos es emblemático para revelar un estado actualizado del poder de incidencia que vienen ejerciendo las empresas agro-industriales en este país. Como evidencia, el análisis de los actores de este *clúster*, este sector cuenta hoy en día con un fuerte soporte estatal, producto de coaliciones entre el Estado y un puñado de grandes empresas que concentran la renta del mismo. Su contrapartida es la violación a los Derechos Humanos de la población campesina y de pequeños productores, proceso, en apariencia, ocultado por la discriminación histórica hacia estos sectores y que continúa consolidado desventajas históricas y la deuda social en nuestra sociedad.

Palabras clave: Clúster de palma africana, provincia de Los Ríos, violaciones a los derechos de campesinos y pequeños productores, marco regulatorio a agroindustria

Abstract

This article provides an analysis of the African palm cluster in the upper region of Los Rios province, and is an emblematic case that reveals the current condition of the power exerted by agro-business in Ecuador. As the analysis of the various actors of the cluster demonstrates, this sector has relied on strong state support, as a result of coalitions between State and a handful of big companies that concentrate the sector's income and result in the violation of peasant and small producers Human Rights. This process, apparently, hides the historical discrimination towards this constituency and perpetuates historical disadvantages and social debts in our society.

Key words: African Palm cluster, Los Ríos Province, Violation of peasants and small farmer, agro-industry regulatory framework

La 'palmización' de Ecuador

Durante la última década, la producción de palma africana en Ecuador se ha acrecentado exponencialmente como resultado de su demanda internacional, promovida por grandes flujos de inversiones de capital. De hecho, el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional han enfatizado el importante papel que desarrolla la producción de palma africana como pilar central de desarrollo rural en algunos países tropicales; además de constituir una parte importante en la dieta nacional, es, de acuerdo a estas instituciones, un fuerte generador de empleo e ingresos en muchos países en desarrollo¹. La demanda internacional de este producto, en especial provocada últimamente por la creciente demanda para la generación de agro-combustibles, ha provocado buenos precios de esta especie oleica que ha extendido sus raíces en una dimensión territorial importante en países como Ecuador.

El cultivo de palma africana en el país era prácticamente desconocido antes de los años 60. Solo a partir de 1961 su producción comenzó a fomentarse sobre todo para la elaboración de aceites y grasas vegetales comestibles. Un actor importante en ello fue el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quien financió desde 1966 hasta 1979 créditos para la promoción y mantenimiento de este cultivo. Ya en los años setenta se creó la Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA), una asociación privada compuesta por medianos y grandes palmicultores, la cual ha impulsado, en coalición con el Estado, la expansión de este sector. Desde el año 2006, Ecuador ocupa el segundo puesto en la producción de palma africana en América Latina, con un área total cosechada de palma aceitera de más de 230 000 hectáreas. En el año 2010, este sector generó una producción de 447 000 toneladas métricas, de las cuales aproximadamente la mitad fue destinada a la exportación. Se generaron 76 677 empleos directos en la producción y procesamiento y 92 000 empleos indirectos².

Re-configuración de la provincia de Los Ríos: del banano a la palma africana

Las regiones donde actualmente se expande la palma africana son zonas altamente productivas como la provincia de Los Ríos. Esta provincia, ubicada en la cuenca del Río Guayas, posee un importante sistema hídrico natural con buena parte de las mejores tierras pro-

1 El estudio de Cheg Hai Teoh (2010: 7-9) atribuye una importante contribución al crecimiento económico de países del sureste asiático, como Malasia e Indonesia, en donde este sector se ha convertido en un principal contribuyente de ingresos por exportación, del establecimiento de industrias basadas en este producto (jabones, oleo-químicos, detergentes) y más recientemente de agro-combustibles.

2 ANCUPA (2011).

ductivas del país, razón por la cual se ha convertido en una zona geopolítica importante para el capital agro-industrial y exportador.

Hasta fines de los años 70 e inicios de los 80, en los recintos de la zona central de la costa ecuatoriana, y particularmente del cantón Quevedo, predominaron las huertas tradicionales con sistemas de policultivos, cuyas cosechas se distribuían en varios meses del año, y servían para el autoconsumo familiar y para la venta de excedentes en los mercados locales³. Posteriormente, con la introducción de monocultivos, promovidos por programas estatales, la región experimentó un cambio radical en el uso del suelo y formas de producción, que desestructuraron dichos agro-sistemas.

Por ejemplo, el cultivo extensivo de maíz, arroz, soya y sorgo fue ampliamente difundido en el cantón Quevedo durante los años ochenta mediante el proyecto “Sistema de transferencia de tecnología rural”, el cual fue financiado por los Estados Unidos con fondos externos no reembolsables, y que benefició exclusivamente a una agrupación sectorial de medianos y grandes productores⁴. En la mayoría de los casos, la promoción de estos cultivos generó un proceso expropiatorio para familias de pequeños campesinos: un porcentaje alto de ellas perdió sus fincas en el Banco Nacional de Fomento (BNF) y prestamistas ‘chulqueros’, ya que no pudieron pagar las deudas adquiridas en este proceso ‘modernizador’⁵.

En los últimos quince años, esta región está experimentando otro proceso de reconfiguración territorial; inicialmente a través de la expansión del monocultivo de banano y, recientemente de la palma africana. Actualmente, la agroindustria de palma se ha convertido en uno de los principales motores de la economía provincial, generando una alta rentabilidad a las empresas agro-industriales que concentran la producción de la provincia principalmente en los cantones de Buena Fe, Valencia, Quevedo, Ventanas y Mocache. De acuerdo a ANCUPA (2011), para el año 2005 existían 621 productores y un área cultivada de 33 508,88 hectáreas. Cabe mencionar aquí la importancia que tienen también las grandes infraestructuras y proyectos de desarrollo para la producción de monocultivos en la región, la cual se encuentra ubicada en el centro de la

Actualmente, la agroindustria de palma se ha convertido en uno de los principales motores de la economía provincial, generando una alta rentabilidad a las empresas agro-industriales que concentran la producción de la provincia principalmente en los cantones de Buena Fe, Valencia, Quevedo, Ventanas y Mocache.



- 3 Estos consistían en la asociación de especies como maíz, arroz, verduras, maní, sandía, melón, zapallo, yuca, higuera, algodón, fréjol y especies animales menores de aves y cerdos. Entrevista a Don Gerardo Jácome.
- 4 La Asociación de Productores de Ciclo Corto (APROCICO) fue la única beneficiaria de este proyecto promovido por los Estados Unidos, y ejecutado por la Universidad de La Florida junto al INIAP y MAGAP. Entrevista a Don Gerardo Jácome, Quevedo, febrero 2011.
- 5 Entrevista a Don Gerardo Jácome.

vía Interoceánica Manta- Manaos, parte de la Iniciativa de Integración Regional de Sudamérica-IIRSA⁶.

El proceso de expansión del monocultivo de palma en el cantón Quevedo se da en un contexto de desigual tenencia de la tierra: de acuerdo al censo agropecuario del año 2000, el 0,9% de los propietarios con más de 200 hectáreas poseen el 52% de la tierra, mientras que el 43% de todos los dueños con hasta 5 hectáreas posee solo el 4,1% de la tierra. Además, esta tenencia está caracterizada por la presencia de la ‘multipropiedad’, la cual implica que una sola agro-empresa concentra múltiples predios rústicos en diferentes recintos sumando grandes extensiones de tierra y registrando estas propiedades con distintas razones sociales (Cueva, et al., 2008: 140). Como lo evidencia Jácome (2008), esta situación de desigual tenencia de la tierra está siendo exacerbada, por la expansión del monocultivo de palma⁷: ya en el año 2006, se calculaba que existían de 12 000 a 15 000 hectáreas de palma africana, extensión que representa aproximadamente el 50% del territorio rural (27 286,4 has) del cantón. Sin embargo, la expansión del monocultivo de la palma africana ha provocado no solo la conversión de significativos sistemas tradicionales de producción, sino el fraccionamiento socio-organizativo y la pérdida de los territorios integrados por familias de pequeños y medianos productores.

Empresarios agro-industriales, dueños de la cadena de palma africana

En referencia a los actores del primer eslabón del *clúster* de palma africana⁸ se identifican a dos grupos: los pequeños agricultores de palma y los empresarios de palma aceitera.

Los pequeños agricultores de palma se caracterizan por mantener una producción sustentada en la diversificación de la finca (la plantación de palma se combina con cacao, pequeña ganadería bovina, y otros) y mantenida totalmente con mano de obra familiar, lo que permite la obtención de varios productos para el autoconsumo, y excedentes que se destinan al mercado local. La producción de palma no permite tener los niveles de ingresos necesarios para la manutención completa de la familia, razón por la cual sus miembros tra-

6 Al respecto, alcaldes de diversos cantones y prefectos de Manabí y Los Ríos, están exigiendo grandes recursos del presupuesto del Estado para mejorar la gestión de las competencias y favorecer los procesos de integración territorial. “Alcaldes y prefectos reunidos por el eje Manta-Manaos”. *Diario La hora*, marzo 19 de 2011.

7 Jácome evidencia que el acaparamiento de la tierra y el agua se da a través del asedio y acuerdos ‘voluntarios’ para transferir la tierra de los campesinos. Las ofertas económicas que realizan los agro-empresarios a través de terceras personas a los campesinos para que vendan sus tierras es una tentación irresistible: muchos de ellos jamás pensaron recibir tales sumas de dinero. Pero cuando los campesinos se rehúsan a vender, varios son los mecanismos que utilizan los agro-empresarios para ejercer el control sobre la tierra y los recursos naturales.

8 Se pueden identificar tres eslabones de la cadena: el eslabón agrícola primario (instalación de cultivos y provisión del fruto de palma aceitera), el eslabón de extracción (extracción del aceite de palma), y el eslabón industrial (de aceites líquidos comestibles, margarinas y mantecas, grasas para panaderías y pastelería, agro-combustible, etc.); en este trabajo nos referiremos específicamente al primero y haremos mención de manera general de los dos últimos.

bajan en otros sectores para obtener ingresos adicionales. Estos agricultores se benefician de la cercanía que tienen de la planta extractora, lo que reduce sus costos de transacción al no requerir grandes inversiones para el desplazamiento del fruto de la palma. En cuanto a la tenencia de la tierra, mantienen proporciones muy pequeñas (entre 1 y 2 hectáreas). Esta proporción corresponde a los altos niveles de inequidad, como se presentó líneas arriba, de la alta concentración de los recursos productivos en esta región. Los pequeños productores no tienen un nivel de asociación con otros productores de iguales características debido a la falta de interés e incentivos para la pequeña producción de palma⁹.

En este punto, es importante diferenciar a este tipo de sistemas productivos de aquellos que se especializan en la producción completa de la palma africana en sus fincas. Este tipo de productores, sin ningún tipo de apoyo estatal, ha reportado que la palma no originó la producción esperada. Cuando introdujeron la palma esperaban contar con 5 y hasta 10 toneladas al mes; sin embargo, el rendimiento actual es de apenas entre 2 a 3 toneladas. Durante los cuatro primeros años requirieron de mayores gastos por la mano de obra y el uso de insumos, lo que significó una fuerte inversión que muchos de ellos no pudieron garantizar, razón por la cual, la condición, productividad y rentabilidad de la producción de palma empeoraron. Sumado a esto, existen intermediarios y especuladores que no les pagan el precio acordado, y los someten a un proceso de calificación injusto; además, los gastos de transporte son muy altos. Todo esto hace que los altos costos de producción hagan poco rentable el negocio para este tipo de productores. Además, la producción de palma ha agudizado la dependencia de estos pequeños productores, que no logran acumular el capital para desmontar los cultivos de palma, así éstos no le brinden el rendimiento esperado. Otro tanto puede decirse de la productividad de las tierras, que decae sensiblemente una vez cultivada la palma y, por ende, necesita un extendido tiempo de recuperación antes de que el pequeño agricultor pueda migrar a otro cultivo¹⁰.

El segundo grupo se refiere a los empresarios de palma aceitera. Rosero (2010: 12 - 13) hace una división de tres subgrupos de palmicultores sobre los datos disponibles a nivel nacional: pequeños, con una extensión menor a 50 hectáreas, medianos con entre 50 y 200 hectáreas y grandes, con más de 200 hectáreas. La falta de datos actualizados sobre la presencia de empresas palmicultoras y sus respectivas extensiones de tierra en la zona impide detallar esta situación a nivel provincial; sin embargo, diferentes elementos influyen en la decisión de no realizar esta división generalizada por considerarla insuficiente para describir la realidad de este *clúster*.

De acuerdo a la división de Rosero, en el estrato de pequeños productores menores de 50 hectáreas estarían incluidos tipos de sistemas productivos que no podría encajarse como de pequeños empresarios, ya que sus características se diferencian de manera marcada de dichos productores. Bajo esta consideración, el grupo de empresarios palmeros al que aquí

9 Entrevista a Marcía Caicedo, cantón Valencia, febrero 2011.

10 Entrevista a Alberto Candelario, cantón Valencia, febrero 2011.

nos referimos incluye a aquellos propietarios que, si bien poseen una proporción significativa de tierra en la región, también están en la capacidad de asumir el riesgo de producir exclusivamente palma africana y el costo de producción, en especial durante los primeros años de cultivo, con crédito garantizado de parte del Estado o de instituciones bancarias privadas. El empresario, al concentrar gran parte de la tierra, produce la mayoría de insumo que es destinado para la extracción y procesamiento. Y, claro está, también la renta de todo el negocio.

[...] las denuncias de los campesinos y pequeños productores de recintos aledaños a las plantaciones de palma y otros monocultivos, constatan que la expansión desregulada de este monocultivo ha traído diferentes conflictos que constituyen violaciones a los derechos humanos de esta población.



En relación con las industrias extractoras (acopiadoras), no se cuenta con datos específicos sobre el número de éstas a nivel provincial; sin embargo, de acuerdo a datos proporcionados por ANCUPA y recogidos en Rosero (2010: 13), de las 47 plantas extractoras de palma que existen en el país, la mayoría de estas están ubicadas especialmente en las provincias de Esmeraldas y Los Ríos. Algunas de estas empresas son Agro-aceites S.A, Agro-paraiso S.A, Oleorios S.A., Palmisa, Quevepalma S.A. Rio Manso San Carlos, entre otros. Una característica de este *clúster*, en especial para el caso de la provincia de Los Ríos, es el nivel de concentración de esta industria, por lo menos en los eslabones de producción y extracción aquí referidos, en pocas y grandes empresas. Las grandes firmas se integran de manera vertical: los grandes propietarios de la tierra, también son dueños, socios o mantienen vínculos con las empresas extractoras y procesadoras. Estas empresas mantienen contratos informales con los pequeños agricultores, los cuales complementan la provisión de la materia prima.

Recintos de pequeños campesinos, víctimas de la palma africana

Mientras que el auge de la palmicultura en la provincia de Los Ríos ha generado un crecimiento económico sin equidad a favor de los grandes empresarios palmicultores, las denuncias de los campesinos y pequeños productores de recintos aledaños a las plantaciones de palma y otros monocultivos, constatan que la expansión desregulada de este monocultivo ha traído diferentes conflictos que constituyen violaciones a los derechos humanos de esta población.

En el sector El Samán, el avance de las plantaciones de palma africana es notorio. En este sitio, campesinos colindantes a la plantación de palma han venido presentando diferentes denuncias en los últimos años. En Septiembre de 2006 tres campesinos de este sector –todos con títulos de propiedad de sus respectivas tierras– fueron calificados como

invasores por un informe emitido por el Instituto Nacional de Desarrollo agrario (INDA) pese a que el INDA emitiera una orden para desalojar a los campesinos de su propiedad —en respuesta a una demanda presentada por un supuesto propietario de dichos predios— este acto se suspendió después de los trámites legales que éstos realizaran para reclamar la legalidad de sus propiedades. En los tres años que han transcurrido desde entonces, la situación para los finqueros¹¹ se ha tornado en un hostigamiento permanente mediante diversos mecanismos de presión con el fin de que abandonen sus tierras. El asedio y ambiente conflictivo terminó obligando a dos de ellos a vender ‘voluntariamente’ sus tierras. De las tres personas que presentaron la demanda legal, solamente una permanece actualmente dentro del recinto.

Además, los problemas que enfrentan los campesinos entrevistados en este recinto, cuyas fincas se encuentran en los bordes de las plantaciones de la agro-empresa palmera, son los impactos generados por la extracción de abundante agua y por las fumigaciones con pesticidas y herbicidas para el control de plagas y enfermedades, que afecta a los sistemas tradicionales de producción familiar. Los finqueros entrevistados expresaron su preocupación por el represamiento del estero Mocache para la implementación de un sistema de riego y la construcción de un pozo profundo dentro de la plantación de la agro-empresa. Esto causaría, según los entrevistados, la disminución del agua de los pozos someros que utilizan como fuente de agua para uso doméstico y vulnerarían su derecho al agua suficiente y de calidad. Finalmente, los encuestados expresaron su preocupación por la posible destrucción de sus cultivos causada por la utilización de fuertes químicos en la plantación de palma africana, como estaría pasando en otras fincas de la zona. Esto afectaría también su derecho al agua y la salud, por la contaminación de las fuentes de agua del sector (Jácome y Landivar, 2010: 195).

En el recinto La Colonia del cantón Quevedo, un campesino entrevistado manifestó que desde la entrada del recinto Santa Rosa hasta el estero Mocache, el propietario de la palmicultora colindante ha cerrado las vías de acceso a dicho recinto, lo que ha ocasionado que los campesinos no puedan transitar libremente y puedan sacar sus productos a la venta en la ciudad de Quevedo. La empresa palmera ha construido también pozos profundos, lo que ha disminuido el nivel del agua de los pozos. Los campesinos de este recinto han denunciado que la electrificación en este sitio es inestable debido a que la siembra de plantaciones de palma debajo de la línea de electrificación interrumpe el servicio eléctrico. Ante la solicitud de eliminar la plantación debajo de las líneas eléctricas, la palmicultora solo se ha limitado a cortar las hojas que hacen contacto con las líneas. Entre plantaciones de palma y banano, los campesinos también han denunciado que los residuos que se produce por el empacado del banano son arrojados al Estero Mocache, que servía anteriormente como fuente de abastecimiento para su consumo, lo que ha provocado la muerte de los peces. Los campesinos

11 Término utilizado para referirnos al pequeño productor que trabaja en su finca, en donde desarrolla su cultura campesina y mantiene la agro-diversidad.

sufren de contaminación por fumigaciones aéreas, las cuales queman sus cultivos, y esparce este agro-tóxico sobre las aguas de sus esteros¹².

En el recinto Macul Central, los campesinos han denunciado que si bien la relación con el antiguo palmicultor ha sido buena, el nuevo propietario, quien además concentra grandes extensiones en todo el cantón Quevedo, está impidiendo el paso libre de los moradores cercanos a los diferentes recintos¹³. En este sitio también se denuncia que el palmicultor de otra hacienda colindante ha sembrado palma debajo de las líneas eléctricas que abastecen a los recintos Macul Central, las Culebras, Corotu y San Vicente de Macul. Ante las denuncias en la empresa eléctrica, se procedió a cortar el cultivo; sin embargo, el palmicultor nuevamente ha sembrado palma, afectando el servicio de energía eléctrica a diario. Se ha denunciado ante el Gobernador, Jefe Político pero aún sin resultados de solución. El acceso a este recinto está limitado por dos empresas: una de ellas ha colocado una cadena que solo está abierta hasta las 6 de la tarde impidiendo el libre paso de una vía que ha servido como medio de conexión a los campesinos por más de 100 años. Los campesinos de este recinto también sufren de contaminación ambiental por el uso diario y excesivo del químico Nematicida Furadan, el cual provoca un olor desagradable e irritante que nadie puede aguantar. Se ha presentado una denuncia ante el ministerio del Ambiente y Gobernador hace tres meses aproximadamente pero no ha habido ninguna repuesta al respecto. Los campesinos que se encuentran en la parte más baja del estero Guaijil, ya no hacen uso del agua, por la presencia de haciendas de palma africana, piña y bananera en la parte alta de dicho estero, que represan y contaminan el agua para el riego de sus monocultivos, privando del derecho al acceso del agua de esta población que está obligada ahora a construir pozos para abastecerse de agua. Además, sus cultivos como el cacao y plátano se queman por las fumigaciones aéreas¹⁴.

Estado, sus agentes y órganos y la palma: nexos y prebendas

La presencia de los agentes y órganos públicos en el desarrollo de los diferentes eslabones (producción, extracción y procesamiento) de este *clúster* ha reforzado una política de expansión de este monocultivo. En los últimos años, los diferentes gobiernos han venido estimulando, por medio de la expedición de una serie de instrumentos legales y la elaboración y desarrollo de planes y programas, este *clúster* como un factor de desarrollo del país, en especial por su vínculo con la nueva industria del agro-combustible que, a la par de promover el crecimiento económico, afirma promover la reducción de los efectos de gases de

12 Entrevista a Pedro Morales, cantón Quevedo, febrero de 2011.

13 El campesino entrevistado constató que este empresario está reemplazando la palma africana con una nueva semilla, importada desde Costa Rica y mejorada que le permite tener mayor población por hectárea para aumentar el rendimiento.

14 Entrevista a Oswaldo Aroca, cantón Quevedo, febrero de 2011.

efecto invernadero y mitigación de las consecuencias del cambio climático (Landívar, 2008: 93-94)¹⁵.

Entre los más importantes, se puede mencionar la Ley de Fomento a los Agro-combustibles. Esta establece una serie de exoneraciones tributarias y auspicios económicos, fundamentalmente centrados en las fases extractiva e industrial de la producción de agro carburantes, una de cuyas materias primas es la palma aceitera. Aquí se destaca la exoneración del pago de toda clase de impuestos y tasas durante un periodo de 15 años; así como: los derechos arancelarios de todos los bienes destinados a la construcción, equipos relacionados con la instalación, mantenimiento y operación de plantas de producción, exoneración de tasas por importación de maquinarias y exoneración del pago del Impuesto a la Renta durante diez años. Entre las prebendas que obtienen los cultivadores e industrializadores de aceite de palma se destaca la legitimación de la incidencia política al establecer una Unidad Técnica de Biocombustibles (UBA) conformada, a más de los delegados del Gobierno, de las principales instancias que representan a los intereses de los grandes empresarios como ANCUPA¹⁶.

Además, existen una serie de manifestaciones de parte del Estado ecuatoriano a favor de la promoción de este sector. Por ejemplo, en 2010 se realizó en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas el Primer Congreso y Feria Internacional de Palma Aceitera Ecuador 2010, ‘innovando para el futuro’ cuyo orador inicial fue el Ministro de Agricultura, Dr. Ramón Espinel. En su discurso inaugural, el funcionario de gobierno afirmó que el Estado:

continuará con líneas de crédito que contemplen no solamente montos importantes de financiamiento, sino condiciones adecuadas en tasas, plazos y períodos de gracia que permitan tanto a la industria extractora como al cultivador sembrar palma aceitera de manera cómoda y rentable, beneficiando a la cadena de valor agregado¹⁷. Otro síntoma del apoyo tácito desde esferas oficiales a la plantación de palma lo constituye la distribución de plantas en diversas provincias como paliativo a desastres agroclimáticos¹⁸.

Además, los gremios palmeros de Colombia, Venezuela y Ecuador (FEDEPALMA, ACUPALMA, y ANCUPA, respectivamente), unidos bajo el Fondo Latinoamericano de Innovación en Palma Aceitera (FILPA), han gestionado ante el Fondo Común para los

15 Contrariamente, La Vía Campesina, movimiento internacional campesino, ha señalado al auge de los agro-combustibles como una de las causas del crecimiento del precio internacional de los alimentos al fomentar una competencia real por las tierras cultivables.

16 Para consultar más información: <http://www.estudiosecologistas.org/docs/reflexion/ecologiapolitica/comentariosleyfomento.pdf>

17 En: http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_produce_450_mil_toneladas_metricas_de_aceite_de_palma_segun_el_ministerio_de_agricultura—124525

18 En: http://www.elnuevoempresario.com/noticia_7485_apoyo-del-gobierno-ecuatoriano-para-recuperar-y-promover-el-agro-en-el-pais.php

Productos Básicos, patrocinado por la Organización Mundial para la Alimentación y Agricultura (FAO), un proyecto piloto de capacitación con miras a reducir la brecha de productividad existente entre palmicultores de zonas agroecológicamente similares, denominado “Incremento del rendimiento de aceite de palma de los pequeños agricultores en América Latina y el Caribe: reducción de la brecha de rendimiento” (ANCUPA, 2011).

A manera de conclusión

Una investigación más exhaustiva sobre los nexos existentes entre los grandes empresarios de palma y el Estado Ecuatoriano y la ausencia de un marco nacional regulatorio a esta agroindustria podría explicitar este entramado nacional y regional de acciones oficiales estatales en favor del agro-negocio palmero. Sin embargo, los mencionados líneas arriba resultan indicios claros de un relacionamiento en que el Estado ecuatoriano no permanece neutral en el apoyo a la expansión de la frontera de palma africana, *clúster* que, como hemos visto, está dominado por medianos y grandes empresarios. A la par de la expansión de la palma, que tiende a continuar sin ningún tipo de limitación al igual que otros monocultivos, estas líneas constataron las diferentes violaciones a los derechos de campesinos y pequeños productores provocadas por esta agroindustria que exacerba la concentración de la tierra, agua y otros recursos y bienes naturales, así como la pérdida de la autonomía alimentaria y la consecuente expulsión y migración del campo de esta población. Un estudio que resalte esta situación es un punto de partida esencial para el análisis de cualquier tipo de propuesta de políticas públicas en el marco del Desarrollo Territorial Rural.

Bibliografía

- ANCUPA (2011). “Estadísticas, censo palmero 2005, superficie y palmicultores por zonas – comparación censos 2000 -2005”. En: <http://www.ancupa.com/index.shtml?s=M&m=Archivos&n=66&k=54&apc=M---Archivos66xx54xx-xx1->. Visita 14 de agosto de 2011.
- Cheg Hai, Teoh (2010). “Key sustainable issues in the palm oil sector”. Documento de discusión para consulta de multi-accionistas, delegado por World Bank Group. World Bank y International Finance Corporation.
- Cueva, Vatison, Germán Jácome, Natalia Landívar y Mario Macías (2008). “La concentración de la tierra por multipropiedad y fracturación de los recintos en el cantón Quevedo”. En *¿Reforma agraria en el Ecuador?: viejos temas, nuevos argumentos*, Frank Brassel, Stalin Herrera y Michell Laforge Michell (Eds.) Quito: SIPAE.

- Jácome, Germán (2008). “Campesinos frente al proceso de desestructuración socio-organizativa y territorial de los recintos en el cantón Quevedo: la expansión del monocultivo de palma africana”. Tesina del curso: Gestión política y socio-ambiental de los recursos naturales en el ámbito rural, IEE, Consorcio Camaren, NUFFIC, IVO, Universiteit Van Tilburg. Quito.
- Jácome Germán y Natalia Landívar (2010). “El silencioso y enmascarado avance de la palma africana en la cuenca media del río Guayas en Ecuador: el caso del recinto el Samán”. En *Azúcar Roja, Desiertos Verdes*, María Silvia Emanuelli, Jennie Jonsén y Sofía Monsalve Suárez (Comps.) Suecia: FIAN Internacional, HIC-AL y SAL.
- Landívar, Natalia (2008). “Proyecto Multipropósito Baba: consolidando los agrocombustibles en la cuenca del río Guayas, Ecuador”. En *Agrocombustibles y Derecho a la Alimentación en América Latina, realidad y amenazas*, Valeria Burity, Enéias Da Rosa, Jesús Alfonso Flórez, Roman Herre, Natalia Landívar, Sofía Monsalve, Juan Carlos Morales y Jonas Vanreusel. Amsterdam: Transnational Institute y FIAN Internacional.
- Rosero, Juan Pedro (2010). “Caracterización del sector de la palma aceitera en Ecuador”. Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar al título de Ingeniero en Administración de Agro-negocios en el Grado Académico de Licenciatura, Zamorano, Honduras.
- www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_produce_450_mil_toneladas_metricas_de_aceite_de_palma_segun_el_ministerio_de_agricultura—124525
- www.estudiosecologistas.org/docs/reflexion/ecologiapolitica/comentariosleyfomento.pdf
- www.elnuevoempresario.com/noticia_7485_apoyo-del-gobierno-ecuatoriano-para-recuperar-y-promover-el-agro-en-el-pais.php

Trabajo de campo (2011) Entrevistas:

- Don Gerardo Jácome, cantón Quevedo, febrero 4 de 2011.
- Agricultor, Alberto Teodoro Candelario, sector Camarones, Cantón Valencia, entrevistado en febrero 21 de 2011.
- Agricultora, Marcia Caicedo, sector Camarones, Cantón Valencia, entrevistada en febrero 21 de 2011.
- Agricultor, Pedro Morales, recinto La Colonia, Cantón Quevedo, entrevistado en febrero 23 de 2011.
- Agricultor, Oswaldo Aroca, recinto Macul Central, Cantón Quevedo, entrevistado febrero 23 de 2011.
- Diferentes entrevistas recogidas en el sector El Samán, en septiembre 2006 y Agosto 2009.



Contra-punto

Encadenamiento agroalimentario: ¿solución sustentable de desarrollo rural o consolidación del poder agroindustrial?

Agrofood chains: a viable alternative for sustainable rural development or consolidation of big business?

María Rosa Yumbra Mantilla

Resumen

En Ecuador a partir de los años 90, siguiendo patrones que responden al régimen alimentario corporativo mundial, se impulsó la formación de cadenas agroalimentarias, entre éstas, la cadena del maíz-balanceado-aves, conformada por dos eslabones de servicios (ES) y cuatro eslabones productivos (EP), eslabones controlados por empresas como Pronaca, Agripac, Ecuaquímica, Supermaxi que implementan integraciones horizontales, verticales, financieras, y de marca, como estrategias para acumular poder de mercado y algo más perjudicial como la decisión de qué y cómo sembrar y la opción de qué y cómo consumir provocando progresivamente un alejamiento entre productores y consumidores.

Este modelo promueve el monocultivo de maíz a través de la agricultura de contrato, fomenta el alto uso de agroquímicos, establece grandes planteles avícolas y porcinos he implanta fábricas de procesamiento de animales generando problemas de contaminación de aire, suelo y agua por los 'subproductos', gases, heces y orina. Adicionalmente, se estimula el aumento del consumo de proteína animal con ineficiencia energética.

El artículo analiza la consolidación de la cadena, maíz – balanceados – aves y sus eslabones, con la finalidad de entrever si la integración de los productores y consumidores a esta cadena es una alternativa de desarrollo equitativo. ¿son estrategias empresariales que responden a sistemas agroalimentarios mundiales?

Palabras clave: Cadenas agroalimentarias, cadenas de valor, agricultura de contrato, consumo, agroindustria, poder de mercado.

Abstract

Beginning in the 90s, following patterns that responded to the global corporate food regime, the government of Ecuador encouraged the formation of agro-food chains, among them, the chain of corn-animal feed- poultry. The food chain includes two service links (SL) and four productive links (PL) controlled by companies such as Pronaca, Agripac, Ecuaquímica and Supermaxi. These companies implemented horizontal, vertical, financial, and brand integrations, as strategies to consolidate market power and something even more prejudicial –the shaping of decisions regarding what and how to plant, and the available choices of what and how to consume– progressively creating a gap between producers and consumers.

This model promotes corn monoculture through contract farming, encourages the use of agrochemicals, and endorses large poultry and swine processing factories which cause air, soil and water pollution from the 'by products', gas, feces and urine produced by the animals. Additionally, it promotes, supports an increases the consumption of animal protein, which is energy inefficient.

The article discusses the consolidation of the agro-food chain, corn –processed food– poultry, and their links in order to determine if the integration of producers and consumers in this chain is an alternative to equitable development. Or are they part of the business strategies that respond to global food systems?

Keywords: agro-food chains, global industrial food systems, value chains, contract farming, consumer, agribusiness, market power.

La alternativa de incluir a agricultores en cadenas agroalimentarias, es un tema que actualmente se debería discutir y analizar con mayor profundidad, más aún si se plantea esta alternativa como modelo de desarrollo rural. En muchos casos, las empresas con las que los agricultores negocian, controlan la cadena agroalimentaria por la acumulación de poder de mercado¹, como respuesta al régimen alimentario corporativo, que según Friedmann (2005), comienza desde mediados de los años 70, cuando se implementan políticas neoliberales que impulsaron la liberalización del comercio internacional.

Muchas Empresas Agroindustriales Transnacionales (EAT), se consolidan en grandes complejos agroindustriales utilizando, según Teubal y Rodríguez (2002: 48), tres estrategias para acrecentar su participación en los diversos mercados:

La concentración y centralización horizontal del capital en ramas industriales definidas; La creciente integración vertical de la producción, la conformación de conglomerados, o sea, la expansión de estas empresas hacia actividades no necesariamente vinculadas con su producción tradicional, y por último, estrategias globales que involucran la difusión de su actividad hacia múltiples países y áreas geográficas.

La integración vertical de las EAT se denomina cadenas productivas o *commodity chains* y permite a los compradores y vendedores que están separados por tiempo y espacio, agregar y aumentar progresivamente el valor de los productos agrícolas en la medida que los productos pasan de un miembro de la cadena al próximo (Hughes y Merton, 1996). Es decir, se agrega o aumenta valor a lo largo de los diferentes eslabones de la cadena por lo que también se la denomina *cadena de valor* o procedimiento *ganar-ganar*.

Estas integraciones generan: por un lado, que las EAT acumulen gran poder sobre las formas de producción y consumo de alimentos y, por otro, la generación de un cambio en la división internacional del trabajo. Según Teubal (1995), ha producido: un creciente trabajo asalariado; precarización del empleo rural, multiocupación, expulsión de medianos y pequeños productores del sector; las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras. Por lo anterior, Kay (2001: 375) argumenta que “las agroindustrias se están apoderando del sector agrícola, transformando a los agricultores campesinos en productores absolutamente dependientes a través de contratos agrarios, lo cual equivale a acentuar el proceso de proletarianización del campesinado”.

Asimismo, estos encadenamientos transforman los patrones de consumo alimentario, motivo por el cual es importante estudiar los sistemas agroalimentarios², debido a que ayudan a comprender la forma cómo se abastece de alimentos una sociedad (Mauleón, 2004),

1 Poder de Mercado es la capacidad de fijar precios al consumidor por arriba de los niveles competitivos (poder del vendedor) y/o la capacidad de fijar precios al proveedor por debajo de niveles competitivos (poder del comprador) (Murphy, 2006: 8).

2 Los sistemas agroalimentarios según Malassis, (1979; citado en Soler, 2009) son el conjunto de las actividades que concurren a la formación y a la distribución de los productos agroalimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de la alimentación humana en una sociedad determinada.

y nos permite entender, según Bair (2009), las vías en que cada lugar, persona, y procesos se integran uno con otro en la economía global.

Con la finalidad de analizar las cadenas de valor e identificar cómo las políticas locales, nacionales e internacionales forman el proceso de globalización en cada etapa de éstas, Gereffi (2001) establece cuatro dimensiones útiles para este análisis dentro de lo que él determina como Cadenas Globales de Mercancías (CCG). Estas dimensiones son: estructuras de entrada y salida de la cadena, el territorio que abarca la cadena, la estructura de gobernanza y el marco institucional.

En este artículo se recogen tres dimensiones de Gereffi e identifica la estructura de la cadena del maíz – balanceado – aves, la cobertura geográfica de la misma y los actores que gobiernan y ejercen poder dentro de la cadena. Con la finalidad de determinar qué actores dentro de la cadena subordinan a otros actores. Del mismo modo, se analizan los impactos ecológicos y sociales que genera el modelo de encadenamiento y, por consiguiente, su vínculo o distanciamiento con propuestas sustentables de desarrollo rural territorial.

Estructura de la cadena del maíz-balanceados- aves

En Ecuador a partir de los años noventa, se impulsó la formación de cadenas agroindustriales. En el año 2006 ya existían veintitrés cadenas agroindustriales; cuatro tradicionales de exportación, siete no tradicionales de exportación y trece cuyos mercados son principalmente nacionales. En el último grupo está la cadena del maíz – balanceado- aves, que se extiende a lo largo del territorio nacional.

Para León, Yumbla (2010), la estructura de esta cadena está constituida por cuatro actores económicos: primero, agricultores o campesinos que entregan el maíz a las procesadoras de balanceados, y avicultores medianos que entregan aves a la agroindustria para su procesamiento y comercialización. Segundo, agroindustrias que importan, proveen, procesan, transportan, almacenan, distribuyen y comercializan: semillas, pollitos BB, agroquímicos y maquinaria. Además, compran maíz para procesarlo en balanceado y crían aves para procesarlas. Tercero, distribuidoras como supermercados, mercados y tiendas, que venden al pormenor productos procesados como carne de pollo o cerdo, huevos, entre otros y, por ultimo, consumidores que adquieren productos procesados.

Estos actores forman: dos eslabones de servicios (ES) y cuatro eslabones productivos (EP). El sector productivo forma los eslabones de: maíz, balanceados, crianza avícola y pro-

En el año 2006 ya existían veintitrés cadenas agroindustriales; cuatro tradicionales de exportación, siete no tradicionales de exportación y trece cuyos mercados son principalmente nacionales. En el último grupo está la cadena del maíz –balanceado– aves, que se extiende a lo largo del territorio nacional.



cesamiento de aves. Y el de servicios forma los eslabones de: insumos (financiamiento y asistencia técnica) y comercialización (transporte, publicidad, entre otros) (Diagrama N.º 1).

Diagrama N.º 1
Esquema cadena agroalimentaria maíz- balanceados -aves



Fuente: Elaboración propia.

En esta cadena se visibilizan empresas como la Procesadora Nacional de Alimentos CA PRONACA³, AGRIPAC S.A.⁴ y ECUAQUÍMICA y supermercados como Supermaxi, Tía, Akí, que concentran poder de mercado de vendedor y comprador en cada uno de los eslabones y en la cadena en su conjunto. Para FAO (2006), el poder del vendedor es cuando un número pequeño de grandes agroindustrias coordina y controla la red total de producción, y el poder del comprador cuando las cadenas de distribuidores y minoristas (supermercados) establecen estándares y procesos de producción y transporte, y el resto de los eslabones deben ajustarse a éstos.

Con este poder de mercado, empresas como PRONACA han logrado, según Vistazo (2008), ocupar el octavo puesto dentro de las empresas más grandes del País, y generar en ventas más de 500 millones de dólares al año.

Además, es necesario mencionar que PRONACA se integra financieramente con empresas vinculadas por accionistas de una misma familia⁵ (Bank Watch Ratings, 2008), en la cual el resto de eslabones de la cadena mantiene relaciones comerciales y de financiamiento corriente de largo plazo.

A continuación, se analizarán cada uno de los eslabones de la cadena agroalimentaria maíz - balanceado - ave, en comparación con la realidad mundial, estableciendo cómo el modelo nacional cumple con los mismos patrones globales.

El doble negocio de proveer insumos y semillas (primer eslabón)

Cuando una misma firma provee, mediante un mismo canal de distribución, un paquete con dos insumos distintos, provoca lo que Teubal y Rodríguez (2002) denominan *doble*

3 La empresa PRONACA, es una de las más grandes industrias procesadoras de alimentos.

4 Agripac SA. Es la mayor comercializadora de agroquímicos a nivel nacional. Según Dinero (2008), el crecimiento de ventas del año 2007, con relación al año 2006, fue del 18%.

5 Las Familias Bakker y Klein poseen el 89.67% de las acciones y otros tienen apenas el 10,32%. (Cartagenova, 2007).

mercado con el cual una misma empresa fuerza al comprador la adquisición de semillas y agroquímicos de una misma firma.

A nivel mundial, muchas empresas realizan este mecanismo de doble mercado. De manera que de las diez empresas transnacionales que controlan el 89% del mercado mundial de agroquímicos, seis son las mismas que controlan el mercado de semillas patentadas. Solo Monsanto, DuPont, Syngenta tienen el 47% del mercado mundial de semillas patentadas y el 65% de la propiedad del mercado mundial de semillas de maíz. (Tabla N.º 1) (Grupo ETC, 2008)

Tabla N.º 1
Venta mundial de semillas año 2007

COMPAÑÍA	(US\$ MILLONES)	% de apropiación del mercado global de semillas
1. Monsanto (Estados Unidos)	\$4,964	23%
2. DuPont (Estados Unidos)	\$3,300	15%
3. Syngenta (Suiza)	\$2,018	9%

Fuente: (ETC, 2008)

Al mismo tiempo, en la Tabla N.º 2 se puede ver que Bayer, Syngenta y BASF tienen el 49% de participación del mercado mundial de agroquímicos (Grupo ETC, 2008).

Tabla N.º 2
Venta mundial de agroquímicos año 2007

EMPRESAS	(US\$ MILLONES)	% PARTICIPACIÓN MERCADO
1. Bayer (Alemania)	\$7 458	19%
2. Syngenta (Suiza)	\$7 285	19%
3. BASF (Alemania)	\$4 297	11%
4. Dow AgroSciences (Estados Unidos)	\$3 779	10%
5. Monsanto (Estados Unidos)	\$3 599	9%
6. DuPont (Estados Unidos)	\$2 369	6%
Total	\$34 396	89 %

Fuente: (ETC, 2008)

Siguiendo con este mismo modelo de doble mercado en Ecuador, el paquete de insumos agroquímicos (herbicidas, nematocidas, fungicidas, insecticidas) es vendido por las mismas empresas que controlan las semillas y la venta de agroquímicos. Las más destacadas son: Agripac, Ecuquímica y Pronaca.

Según AFABA, el 76% de la producción de balaceados se destina para la industria avícola, existiendo una correlación entre la industria avícola y la producción de maíz, lo cual estaría provocando un *indirecto acaparamiento de tierras* que Teubal (1995) denomina *latifundismo agroindustrial*



Según AFABA, el 76% de la producción de balanceados se destina para la industria avícola, existiendo una correlación entre la industria avícola y la producción de maíz, lo cual estaría provocando un *indirecto acaparamiento de tierras* que Teubal (1995) denomina *latifundismo agroindustrial*, en donde la producción, incremento y transformación productiva de maíz pasan a ser controladas por pocas empresas agroindustriales.

La provincia que concentra la mayor área sembrada de maíz es Los Ríos, con el 42% de la participación; le siguen en importancia Manabí y Guayas, con 24% y 21%, respectivamente (INEC, 2008) por lo tanto, el latifundismo industrial estaría concentrado en tres provincias.

Además, en algunos casos los agricultores no poseen tierra y la arriendan para el cultivo de maíz, por ejemplo: en el cantón Ventanas de la provincia de Los Ríos, que es el segundo más importante en superficie sembrada de maíz (20%) con el mayor número de UPAS (19%), los productores de maíz que representan el 53% solo poseen el 28% de la superficie sembrada, razón por la cual el arriendo es la principal forma de tenencia de la tierra; además, solo el 8% de la superficie sembrada de maíz duro posee riego y el 87% de

Transformación productiva: ¿quién decide qué y cómo sembrar? (segundo y tercer eslabón)

La agricultura está cada vez más supeditada a decisiones que no son tomadas por los agricultores sino por otros agentes que controlan el sistema agroalimentario. Un ejemplo de esto se visibiliza con la relación del aumento de la demanda de granos que está estrechamente relacionada al aumento de la producción mundial de carne; según FIRA (2010), hasta el ciclo comercial 2010/2011 la fabricación de alimento animal representaba 70% del consumo mundial del maíz.

En Ecuador, el cultivo de maíz en los últimos ocho años ha crecido en un 30,4 %, si se compara el año 2002 con el año 2009, en el cual se ha pasado de 255 045 a 834 635 toneladas. De esta producción, según SIGAGRO (2010), el 77,2 % fue para la elaboración de balanceados, por tanto, las principales empresas compradoras de maíz fueron PRONACA y AFABA. Solo estas dos adquirieron el 80% de la producción total nacional e importaciones de maíz de ese año.

los productores maiceros de este cantón que viven de la agricultura tienen bajos niveles de educación y organización (Vinueza, 2009).

Pese a estos problemas socioeconómicos, en Ecuador organizaciones no gubernamentales como el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV), el Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible del Ecuador (CEMDES) y El Ministerio de Agricultura, por intermedio del Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos (PRONERI); promueven como modelo de desarrollo rural la necesidad de vincular a los productores al mercado, por medio de los llamados *negocios inclusivos* y/o agricultura *por contrato* que, según AVINA (2010) son iniciativas útiles para mejorar la calidad de vida de personas de bajos ingresos, ya que los agricultores se integran en la cadena como proveedores de materia prima.

La ¡magia! inclusiva de la agricultura de contrato

En Ecuador, la mayoría de agricultores que producen maíz amarillo venden su producto a intermediarios con gran poder de acumulación y almacenamiento, o a empresas agroindustriales cárnicas y/o de balanceados, bajo la modalidad de agricultura bajo contrato (Chiriboga, 2008).

Esta modalidad de agricultura consiste en la compra por anticipado de la producción de un cultivo, a cambio de créditos en insumos, asistencias y/o paquetes tecnológicos. Cerca del 15% del maíz que se produce en Ecuador se comercializa por medio de agricultura bajo contrato. Chiriboga (2008: 125) menciona que:

PRONACA; AGRIPAG; ECUAQUÍMICA, son empresas consumidoras de maíz, de esta forma la empresa ancla a los productores en la cadena agroalimentaria mediante programas denominados por PRONACA “Programa de Integración”, AGRIPAG, “Plan Maíz” y ECUAQUÍMICA, “Grano Amigo”. Bajo este esquema cada empresa tiene encadenadas alrededor de 10 000, 8 000 y 7 000 hectáreas, respectivamente.

La empresa PRONACA tiene casi 20 años trabajando bajo la modalidad de “agricultura bajo contrato” con medianos y grandes productores. Para Intercooperation, “existen dos tipos de contratos que la empresa PRONACA mantiene con los productores de maíz, 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 proporcionados por la empresa” (Intercooperation, 2007; citado en: Vinueza, 2009: 35-37). En estos contratos se detallan 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.

Las condiciones del contrato, según la investigación hecha por Vinueza (2009) en cuanto a la forma de pago, se realizan con garantías cruzadas, es decir que cada productor se responsabiliza por el pago puntual del grupo de cinco o seis pequeños productores. Además, la empresa no otorga indemnizaciones a los productores en caso de pérdidas en las cosechas por plagas, fenómenos climáticos, etc. En caso de incumplimientos del agricultor, la empresa podrá pedir la disolución del contrato junto con indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento, sin el requerimiento judicial o desahucio. 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.

En este sentido, autores como Lenin o Watts consideran a estos agricultores como otro tipo de propietarios. Incluso, Lenin los llamó *proletarios propietarios*, que son campesinos que dejan de producir sus propios cultivos y se dedican a producir para la empresa, pasando a ser trabajadores indirectos de la empresa que corren con los riesgos de producción y no tienen ningún beneficio como trabajador proletario. Según Arnalte (1997: 514; citado en Delgado 2006), se convierten en *asalariados a domicilio*. Es decir, la agricultura por contrato constituye una forma de organización social y reflejan el poder de mercado acumulado por las agroindustrias.

Para Kay (2001: 372), las desigualdades extremas en la propiedad del capital y la abundancia de la fuerza de trabajo facilita la forma de extracción y apropiación de la plusvalía de la economía campesina por la agroindustria. De esta forma, se produce lo que Janvry (1981; citado en Kay, 2001: 371) llama *dualismo funcional*; este dualismo señala el contraste entre la explotación agropecuaria capitalista, con la de los campesinos y la estrecha relación entre ambas, pero desigual y explotadora.

Centros de acopio y elaboración de balanceados (cuarto eslabón)

Para la agroindustria cárnica y/o de balanceados, la materia prima representa el 66% del costo de su producción y es el maíz uno de los principales insumos para la elaboración de balanceados, razón por la cual esta agroindustria requiere de grandes volúmenes de grano a menor precio, que lo consigue en las épocas de cosecha, motivo por el cual, para asegurarse precios fijos y no depender de la variación de precios internacionales, almacena el producto en centros de acopio. Los centros de acopio de la empresa PRONACA se encuentran en la provincia de 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. Y en la provincia de Guayas: El Empalme, Hacienda Josefina, Tambo (Vinueza, 2009).

Incremento ¿infinito? de la producción avícola (quinto eslabón)

A nivel mundial, existe un gran incremento de la producción avícola. La industria avícola india, por ejemplo, ha crecido de 31 millones de aves en 1981 a 800 millones, dos décadas más tarde (Gold, 2004). Al mismo tiempo, según Grain (2008) esta producción de carne está siendo transferida a los países en desarrollo. Para Coloma (2008; citado en Grain, 2008) en 1998 la industria avícola francesa Dour comenzó la transferencia de sus instalaciones a Brasil mediante la adquisición de una empresa avícola brasileña, y en el año 2002 Dour se convierte en la quinta empresa avícola más grande del mundo, que producía la mitad de la producción total en Brasil.

De igual forma la empresa norteamericana Tyson Foods comenzó a producir pollos en China desde los años noventa en una escala más o menos pequeña, pero en 2010 instaló dos nuevas granjas avícolas que producirán 150 millones de aves anuales. Por esa época, estableció una empresa conjunta en India, que compró lotes de alimentación en corral en Argentina y se apoderó de tres productores avícolas en Brasil (Grain, 2008).

Del mismo modo, en Ecuador, en el año 1965, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, por medio del *Plan Avícola Nacional* junto con el Servicio Cooperativo Interamericano de la embajada de Estados Unidos, introduce en forma de donación 70 000 aves de diferentes razas para la producción de huevos. En 1968 se importan reproductoras de aves y a inicios del año 1970 se extendió la producción de huevos de marca, crianza y el procesamiento de aves a escala industrial (Ruiz, 1982).

Según la información de la CONAVE (2006) en Ecuador, en siete años, se ha incrementado la población avícola en un 63,3%; según el III censo avícola del año 2006, en todo el país existen 1 567 granjas avícolas, de las cuales 1 547 son para la crianza de pollos o gallinas, existiendo en ese año un total de 6 721 galpones en la producción de pollos o gallinas. De los cuales 4 281 galpones manejan de 10 000 a más de 50 001 aves, es decir el 64% de la producción de pollos o gallinas son de gran escala productiva. Para el año 2007 la producción fue de 336 000 t de carne de pollo y 108 000 t de huevos.

La producción de pollos *broilers* se concentra en tres provincias, con 246 planteles en Pichincha, 206 en El Oro y 127 en Manabí (CONAVE, 2006). Además, existen 188 granjas integradas a una empresa, 144 en la región Sierra (12 en la provincia de Imbabura, 98 en Pichincha y 13 en Tungurahua); 32 en la región Costa (23 en Guayas, seis en Manabí) y 12 en región Amazónica (siete en Pastaza). Las cuales, en su mayoría, podrían pertenecer a empresas como PRONACA, ya que según Multienlace (2000; citado en: Superintendencia de Bancos y Seguros, 2002) en el año 2000 el 60% del mercado avícola nacional fue manejado por PRONACA y el 40% restante por las siguientes empresas: Grupo Oro, Grupo Anhalzer, POFASA, Avícola Pradera, Andina, Agoyán Ambato, entre otras.

De esta forma, el crecimiento exponencial infinito de la industria avícola está estrechamente relacionado a la agroindustria de procesamiento de carne y, por consiguiente, a su consumo.

Agroindustria de la carne (sexto eslabón)

La industrialización agroalimentaria implica un proceso de sustitución de los productos agrarios por productos industriales, y la consecuente apropiación industrial de la agricultura (Goodman y Redclift, 1991; Friedman, 2004), generando que los insumos antes propios del agricultor pasan a ser controlados por las empresas con gran poder de mercado.

A nivel internacional, se puede ver que el 90% del pollo de Estados Unidos se produce en una cadena integrada verticalmente, en la cual la empresa contrata al productor avícola y le provee con todo –pollitos, alimentos, servicios veterinarios, vacunas– y, al final, compra los pollos para su procesamiento (Murphy, 2006). De esta forma, las empresas ConAgra, Tyson Foods, Gold Kist, y Pilgrim's Pride concentran el 50% del mercado de carne avícola y son estas mismas empresas que concentran la producción y procesamiento de carne de res, cerdo, pavo (Tabla N.º 3).

Tabla N.º 3
Concentración procesamiento de carne EEUU.

Carne	Concentración	Compañías Involucradas
Empacadora Carne Res	81%	ConAgra Beef Cos, Tyson (IBP), Cargill (Excel), Farmland National Beef Pkg.Co
Empacadora Cerdo	59%	ConAgra (Swift), Smithfield, Tyson (IBP), Cargill (Excel)
Producción Cerdo	46%	Smithfield Foods, Premium Standard Farms (ContiGroup), Seaboard Corp., Triumph Pork Group (Farmland Managed)
Producción Aves	50%	ConAgra Tyson Foods, Gold Kist, Pilgrim's Pride,
Producción Pavo	45%	Butterball (ConAgra), Hormel (Jennie-O Turkeys), Cargill's Turkeys, Pilgrim's Pride

Fuente: Hendrickson (et al. 2001; citado en Lang, 2004).

De similar forma, en Ecuador existen empresas que controlan la industria de transformación alimentaria. Un ejemplo de esto es PRONACA que lidera el mercado de carne de aves, concentrado 45 % del mercado de pollos y es esta misma empresa que comercializa carne de cerdo, pescado, pavo (Tabla N.º 4). De igual forma lo hace Agropesa bajo la marca de SUPERMAXI.

Tabla N.º 4
Procesamiento de carne PRONACA

Empresa	Características	MARCAS	% en el Mercado Ecuatoriano
Procesadora Nacional de Alimentos PRONACA	Procesadora de pollos, Pollo entero y despresado	Mr. Pollo	45 % Mercado Pollos
	Carne de cerdo	Mr. Chancho	
	Camarón, pescado	Mr. Fish	
	Pavo	Mr. Pavo	
	Productora y comercializadora de huevos	INDAVES	80% mercado de huevos
PRONACA – ECUADASA	Jamones, mortadelas, salchichas, chorizos, carnes horneadas y ahumadas.	Mr. Fritz	30% del mercado de embutidos

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las empresas PRONACA.

Según MAGAP (2006) en el país existen 43 empresas privadas procesadoras de carne, que están reemplazando a los 200 mataderos públicos localizados: 45% en la Sierra, 38% en la Costa, 17% en la Región Amazónica, y Galápagos, de los cuales el 81% de los mataderos está ubicado en el área urbana, el 7% en semi-urbana y el 12% en zonas rurales.

La persistencia de estos camales públicos podría disminuir y desaparecer, si el Estado no invierte en la mejora de los mismos, los cuales no podrían cumplir con las normas 'formalizadas' de faenamiento y procesamiento de carne que las agroindustrias privadas establecen en función de sus propios intereses.

Consecuencias ambientales ¡Una provincia contaminada!

La población humana comparte el planeta con casi un billón de cerdos, 1,3 billones de vacas, 1,8 billones de borregos y cabras y 15,4 billones de pollos. (Gold, 2004: 6), de esta forma la crianza avícola y porcina intensiva es una fuente significativa de contaminación del aire, suelo y agua por los 'subproductos' gases, heces y orina, originados durante el proceso de crianza y procesamiento de animales (FAO, 2007).

A partir del año 1990, PRONACA ha instalado 35 plantas procesadoras y mega criaderos de cerdos y aves en 40 recintos poblados, localizadas en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, antes provincia de Pichincha. Según la Coordinadora Ecuatoriana para la Defensa de la Naturaleza y el Ambiente CEDENMA (2008), las instalaciones mencionadas se construyeron sin observar medidas técnicas y legales para precautelar los legítimos derechos de las personas y de la naturaleza, ocasionando graves daños a la salud humana, la biodiversidad y las fuentes hídricas.

La población humana comparte el planeta con casi un billón de cerdos, 1,3 billones de vacas, 1,8 billones de borregos y cabras y 15,4 billones de pollos. (Gold, 2004: 6), de esta forma la crianza avícola y porcina intensiva es una fuente significativa de contaminación del aire, suelo y agua por los 'subproductos' gases, heces y orina, originados durante el proceso de crianza y procesamiento de animales (FAO, 2007).



Aproximadamente, 30 000 personas que viven en: San Miguel, El Paraíso, Cristal de Lelia, Valle Hermoso, Puerto Limón, Alluriquín, Luz de América, Florida de Tanti, Julio Moreno, San Gabriel de Baba, Bosque Protector Tanti, Reserva Tinalandia, Estación Biológica la Hespería, y los ríos: Blanco, Peripa y Lelia han recibido un gran impacto de contaminación (Mapa N.º 1).

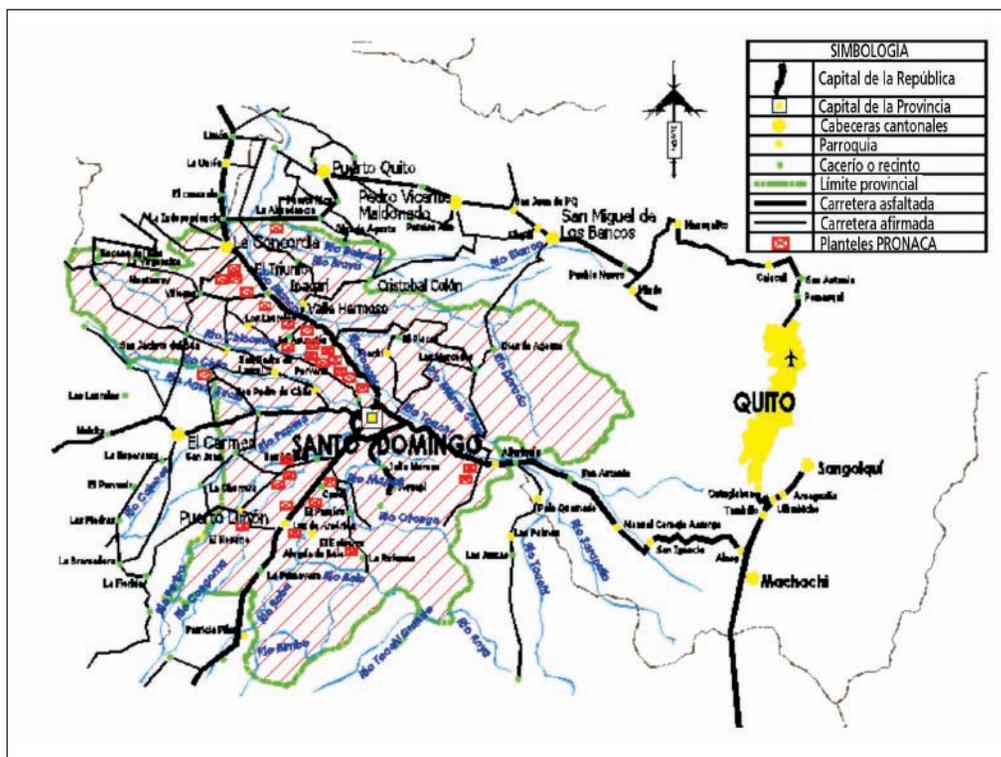
En un recorrido hecho en julio del 2010, se constató que La Comuna Peripa con población de la etnia Tsáchila, en la que nace la última vertiente del Río Baba, está afectada por fuertes olores pestilentes y plagas de moscas.

Un entrevistado menciona “en 1995 la empresa construyó sus planteles, y con ello llegó la contaminación del aire, y del Río Peripa del cual ya no podemos alimentarnos, los peces han muerto, si nos bañamos nos salen hongos en la piel, y si tomamos el agua nos enfermamos, ahora tenemos que comprar medicinas, y comprar los alimentos”.

Una afectada menciona:

[n]osotras las mujeres de la comunidad usamos el río para lavar la ropa, no podemos con tranquilidad estar en el río, porque enseguida nos da una infección vaginal y si estoy más de tres horas, nos sale unas ronchas en la piel, que al regresar a mi casa tengo que limpiarme con agua hervida para que no me pique, la empresa sin ninguna autorización bota la suciedad a este río [...] Espero que la empresa PRONACA, pare de contaminar porque ya no podemos usar este río que ha sido fundamental en la vida de nosotras como mujeres Tsáchilas.

Mapa N.º 1
Mapa de las instalaciones PRONACA en la Provincia de los Tsáchilas 2010



Fuente: Obando, Land Husbandry For Erosion Control In The Colombian Andes.

Comercialización y supermercados (séptimo eslabón)

En las cadenas las fuentes de poder de mercado se encuentra cada vez más en actividades no relacionadas con la producción, y se concentra en la comercialización del producto, motivo por el cual este eslabón ha experimentado un proceso de concentración empresarial más intenso que el sector transformador, y hacia el cual se ha desplazado la cadena alimentaria con el manejo de grandes volúmenes de mercancías, y de toda una logística de organización. (Schmitz, 2004; Delgado, 2006).

De esta forma, todo esto permite a los supermercados fijar condiciones de venta, presionar los precios a la baja, conseguir mayores aplazamientos de pagos, establecer mejores condiciones de entrega, entre otros.

A nivel mundial la concentración del control y poder de decisión acumulados por los supermercados o 'supermercadismo' se puede evidenciar en la lista de los supermercados

con mayores ventas a nivel mundial, en esta lista se destaca Wal Mart⁶, que tienen entre el año 2002 al 2007 un crecimiento anual del 10,3%, y sus ventas son mayores a la sumatoria de las ventas de los cuatro supermercados (Carrefour, Tesco, Metro, The Kroger Co) que le siguen en ventas mundiales a Wal Mart (Tabla N.º 5).

Tabla N.º 5
Los cinco supermercados con mayores ventas mundiales, año 2007

Ranking	Empresa	país de origen	# de países	ventas en millones de \$	% crecimiento anual
1	Wal-Mart	USA	16	374 526	10,3
2	Carrefour	France	26	112 604	3,6
3	Tesco	UK	9	94 740	12,4
4	Metro	Germany	22	87 586	4,6
5	The Kroger	USA	1	70 235	6,3

Fuente: Elaboración propia con base en Deloitte (2009).

En Ecuador, Según el suplemento especial Dinero del Diario HOY (2008), las grandes cadenas de supermercados ecuatorianos son: Supermercados La Favorita (SUPERMAXI), El Rosado (Mi Comisariato), y Tiendas Tía. Los cuales reportaron un total de ventas de 1 640,27 millones de dólares. Y reportan un crecimiento promedio del 15%, 14% y 26% respectivamente (Tabla N.º 7).

Tabla N.º 6
Sector comercial ecuatoriano

	COMPAÑÍA (millones dólares)	2006	2007	% Crecimiento
1	Supermercados La Favorita (SUPERMAXI)	758.88	871.73	15%
2	El Rosado (Mi Comisariato)	519.81	593.92	14%
3	Tía Tiendas Ind. Asc. (Tía)	138.63	174.62	26%

Fuente: Elaboración propia con base en Deloitte (2008).

En enero del 2008, funcionaban 305 supermercados en 55 cantones del país. La corporación la Favorita (Supermaxi) ocupa el primer lugar con 29 locales a nivel nacional. Adicionalmente, esta corporación tiene “Súper Despensas AKÍ”, que tiene como objetivo

6 Wal Mart, opera en más de 7 400 tiendas en los siguientes países (Canadá, Estados Unidos, China, India, Japón, Argentina, Chile, Brasil, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Puerto Rico, México, Reino Unido) el 59% de ellas se encuentran en Estados Unidos.

llegar a la población urbana de bajos recursos para lo cual cuenta con 38 locales en barrios de bajos ingresos familiares. En segundo lugar está Importadora El Rosado (Mi Comisariato) con 25 locales y nueve hipermercados; y en tercer lugar, Tiendas Industriales Asociadas (TÍA) con más de 100 establecimientos.

Estos supermercados mantienen contratos de integración con PRONACA, y garantizan un 8% de sus ventas totales a esta agroempresa. En el primer trimestre del 2009, la Corporación Favorita (Supermaxi) vendió el 62,54% de ventas de la firma PRONACA, Importadora el Rosado el 22,85%, Mega Santa María el 8,36%, almacenes TÍA 4,43% y finalmente supermercados Magda Espinoza el 1,82% (Bank Watch Ratings, 2009).

Consumidor (octavo eslabón)

Los consumidores quedan encadenados a un modelo de distribución y marketing que induce, según Mauleón (2004) a que se acerquen a una marca o un comercio específico, generando cambios en el consumo alimentario. Esto ha provocado que el consumo mundial de carne crezca más rápido que el consumo de granos, y para satisfacer este consumo la producción de carne creció más del 3% por año (res, cerdo, pollo y pavo) entre 1985 y 1990.

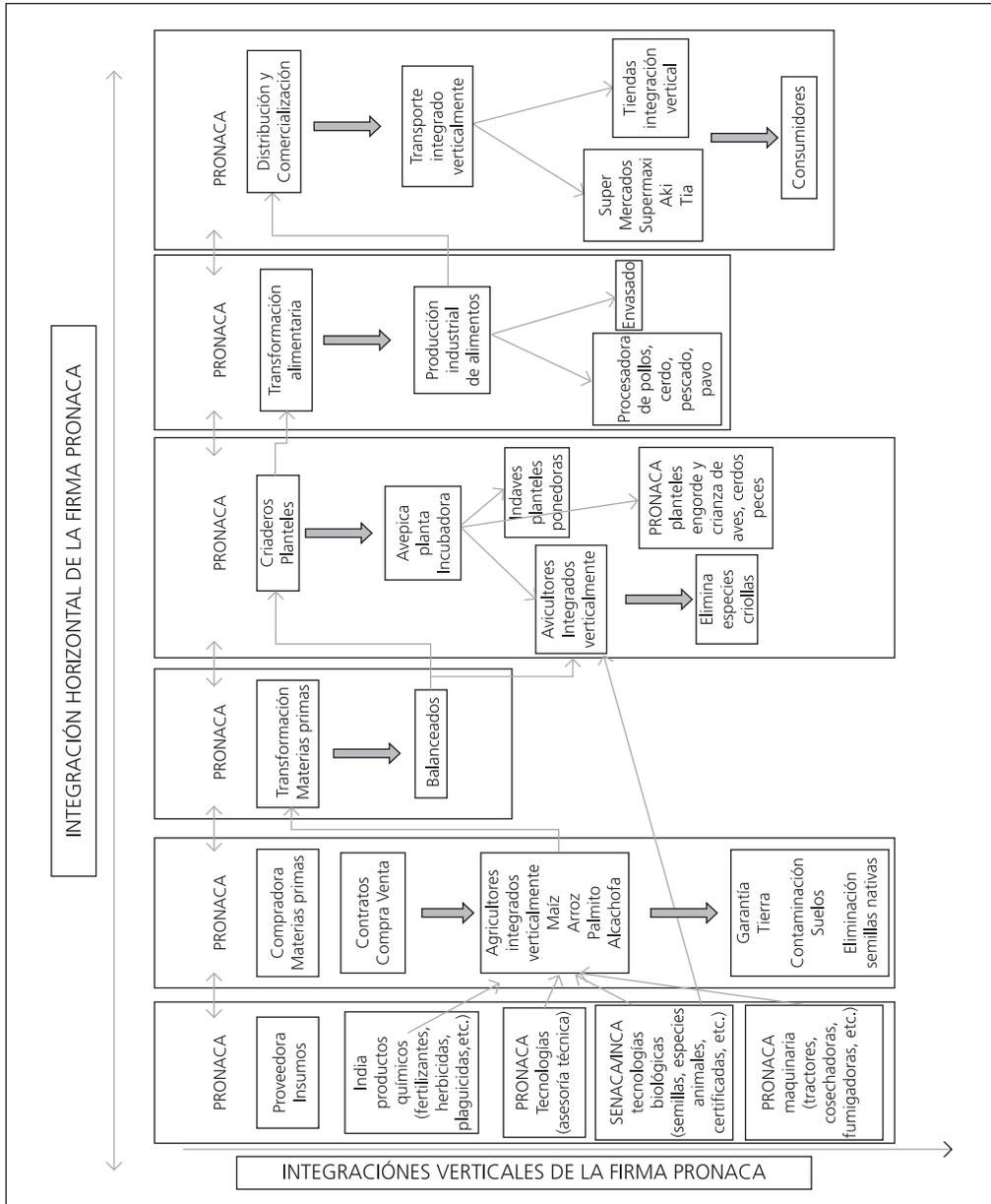
En Ecuador, en el lapso de nueve años (2000 al 2009), el consumo *per cápita* de carne de pollo pasó de 7 a 35 kilogramos, un 400% de incremento en menos de diez años, factor alarmante ya que constituye un cambio sustancial en la dieta de la población, la misma que es ineficiente ya que según Riechmann (2005: 37): “cuando la población se alimenta con carne de animales criados con productos agrícolas, como soya o maíz, alimentos que se pueden comer directamente, se pierde entre el 70% y el 95% de la energía bioquímica de las plantas”; es decir, los animales de criaderos son convertidores de energía bioquímica poco eficientes: para obtener un kilo de proteínas de origen animal, dependiendo del método de cría intensiva, se requieren entre 2 y 20 kilos de proteína de origen vegetal.

En resumen, las estrategias de encadenamiento horizontal y vertical, la integración financiera y marca única, han hecho que empresas como PRONACA logren en Ecuador un gran poder de mercado. En el Diagrama N.º 2, se pueden apreciar los tipos de integraciones de la empresa, los eslabones en que se encuentra presente dentro de la cadena y sus interrelaciones dentro de la misma. Dejando a productores y consumidores dependientes de la empresa.

Según la *teoría del embudo* o del *reloj de arena*, en un extremo de la cadena una gran cantidad de productores venden a un pequeño número de procesadores, distribuidores y supermercados los mismos que venden a una gran cantidad de consumidores. Razón por la cual señala Delgado (2006) que los encadenamientos agroalimentarios *empresa virtual o corporación vacías* pueden dominar y controlar la cadena de mercancías y/o servicios, pero

sin responsabilidad de los eslabones, o, de entre ellos, reteniendo solo los asociados a la apropiación del mayor valor añadido.

Diagrama N.º 2
Integración horizontal y vertical de la firma PRONACA



Fuente: Elaboración propia.

Conclusión

Los conglomerados agroalimentarios controlados por pocas empresas, generan transformaciones agrícolas, en donde los agricultores campesinos pasan a ser productores dependientes de la agroindustria, acentuándose un gran proceso de proletarización y precarización del trabajo; al mismo tiempo, genera un aumento del monocultivos de maíz, en provincias como Los Ríos, Manabí y Guayas en donde se estaría gestando un acaparamiento indirecto de tierras por parte de la agroindustria, la misma que también se está extendiendo en estas provincias con mega planteles avícolas. Adicional a esto, en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se establecen procesadoras de aves y cerdos los mismos que generan gran contaminación por los volúmenes inmanejables de desechos sólidos y líquidos. Finalmente, por medio del marketing se ha cambiado la dieta de la población ecuatoriana a una alimentación alta en proteína animal e ineficiente energéticamente hablando.

De esta forma, en el contexto de globalización, sería cuestionable la alternativa de desarrollo rural de incluir a los agricultores a este modelo de encadenamiento ya que, por un lado, estas grandes firmas controlan cada eslabón de la cadena y, por otro, produce impactos ambientales y sociales. Además, existen factores que generan intercambios y poderes desiguales, pues estos sistemas de encadenamiento no son sustentables por el mismo hecho de que para que persistan y crezcan ‘ilimitadamente’ dependen de recursos ‘limitados’ (suelo, agua) y generan gran cantidad de desechos los cuales son colocados en un espacio también ‘limitado’.

Igualmente, cuando una o varias firmas acumulan gran poder de mercado dentro de la cadena agroalimentaria, en este caso en la cadena maíz – balanceados – aves, surgen las preguntas: ¿puede existir sinergias equitativas entre agricultores y agroindustria? ¿Es ésta una alternativa de desarrollo rural para los maiceros ecuatorianos?

Bibliografía

- AVINA (2010). “Avina y los Negocios Inclusivos”. Última visita noviembre 2010 en: www.avina.net.
- Bair, Jennifer (2009). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford University Press.
- Bank Watch Ratings (2008). “Procesadora Nacional de Alimentos C.A.”. Informe de riesgo en papel comercial Quito - Ecuador. Última visita enero 2011 en http://bankwatchratings.com/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=6:pronaca
- Cartagenova, Roberto (2007). “Ranking Grupos Económicos. 2007”. Visita noviembre 2010 en www.lahora.com.ec/frontEnd/images/objetos/Grupos%20Econ.xls

- CEDENMA (2008). “Atentado contra derechos ciudadanos y de la naturaleza” informe Quito – Ecuador.
- Chiriboga, Manuel (2008). *Diseño de la Política Nacional de Desarrollo Rural Territorial para el Ministerio de Inclusión Económica Y Social*. Quito – Ecuador: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural –RIMISP.
- CONAVE (2006). “Crecimiento sector avícola ecuatoriano”. Visita noviembre 2010 en www.conave.org/upload/informacion/ESTADISTICAS%201990%202004.xls
- Delgado, M. (2006). “La agricultura industrial, en las antípodas de los principios de la economía ecológica”. *Revista de Estudios Agrosociales* N.º 211.
- Deloitte (2009). “Global retail powers of 2009: discount supermarkets more prominent”. Visita marzo de 2011 en www.deloitte.com/view/en_GX/global/industries/consumer-business-transportation/.
- Diario El HOY* (2008). “Las 200 Empresas más Grandes”. Suplemento Dinero. 22 de septiembre de 2008.
- ETC Group (2008). “Who Owns Nature? Corporate Power and the Final Frontier in the Commodification of Life”. Visita enero de 2011 en www.etcgroup.org/en/materials/publications.html?pub_id=707.
- FAO (2006). “Alianzas Productivas en Agro cadenas experiencias de la FAO en América Latina”. Visita 9 de enero de 2011 en www.fao.org/WAICENT/faoINFO/AGRICULT/ags//subjects/en/agribusiness/business_partnerships_spanishes.pdf
- FIRA Dirección de Análisis Económico y Sectorial (2010). “Maíz, 2010 Panorama Agroalimentario”. Visita enero 2011 <http://es.scribd.com/doc/61756826/Panorama-Agroalimentario-Maiz-2010>
- Friedmann, Harriet (2004). “Feeding the empire: the pathologies of globalized agriculture”. En *Socialist Register 2005: The Empire Reloaded*, Leo Panitch y Colin Leys (Eds.): 124-143. Londres: The Merlin Press; Nueva York: Monthly Review Press.
- _____ (2005). “From colonialism to green capitalism: social movements and the emergence of food regimes”. En *New Directions in the Sociology of Global Development: Research in Rural Sociology and Development*, Frederick H. Buttel y Philip McMichael (Eds.). Oxford: Elsevier: 227-264.
- Gereffi, Gary (2001). “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”. *Problemas del Desarrollo*, Vol. 32, N.º 125, abril-junio.
- Gold, Mark (2004). “The global benefits of eating less meat, a report by Compassion in World Farming Trust UK”. [Versión electrónica en www.wessa.org.za/uploads/meat_free_mondays/global_benefits_of_eating_less_meat.pdf]
- Goodman, D y M. Redclift (1991). “La agricultura de la Europa Occidental en transición: la producción simple y el desarrollo del capitalismo”. En *Agricultura y Sociedad* N.º 43, 1987, pp. 9-42.

- Grain (2008). “La enorme industria de la carne crece por el Sur”. *Biodiversidad* 66. [Versión electrónica en www.grain.org/biodiversidad/?id=498n]
- INEC (2008). “Ecuador en cifras”. Última visita 10 de febrero de 2011 en www.inec.gov.ec/web/guest/noticias/nothome/ecua_cifras
- Intercooperation (2007). “Informe Nacional Ecuador: Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas”. Documento síntesis del Estudio realizado en Ecuador.
- Kay, Cristóbal (2001). “Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina”. En *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades*, Francisco García Pascual (Ed.). Madrid: Universidad de Leida y Ministerio de Agricultura, Pesca, y Alimentación.
- _____ (2007). “Enfoques sobre el Desarrollo Rural en América Latina y Europa desde Mediados del Siglo XX”. En *La Enseñanza del Desarrollo Rural: Enfoques y Perspectivas*, Edelmira Pérez (Ed.): 49-111. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Lang, Tim (2004). “Food Industrialisation and Food Power: Implications for Food Governance”. *Development Policy Review* 2003 Vol 21 N.º5: 555-568.
- León, Javier y María Yumbra (2010). “El Agronegocio en Ecuador el caso del Maíz”. Informe -Acción Ecológica Quito – Ecuador.
- MAGAP (2006). “La Agroindustria en el Ecuador”. Diagnóstico integral Quito- Ecuador [Versión electrónica en www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/agroindustria/Documentos%20Agroindustria%20Rural/La%20agroindustria%20en%20el%20Ecuador.%20Un%20diagn%C3%B3stico%20integral.pdf].
- Mauleón, J (2004). “El Sistema Alimentario como área de estudio para la Sociología VI”. Congreso Vasco de Sociología - Grupo 14. Sociología Rural y del Sistema Alimentario. País Vasco.
- Murphy, S (2006). “Concentración del Poder de Mercado y Comercio Agrícola”. Visita enero de 2011 en http://www.ecofairtrade.org/pics/de/Concentracion_Poder_de_Mercado_MURPHY.pdf
- PRONACA (2010). “PRONACA”. Visita enero de 2011 en www.pronaca.com/site/principal.jsp?arb=630.
- Revista Vistazo* (2008). “500 empresas más grandes”. Última visita noviembre 2010 en <http://www.vistazo.com/pdf/500empresas.pdf>
- Riechman, J. (2005). *Comerse el mundo: sobre ecología, ética y dieta*. Málaga - España: Edición del General.
- Ruiz, Merwin (1982). *Producción Avícola en Ecuador*. Riobamba: Riobamba – Ecuador.
- Schmitz, Hubert. (2004). “Local Upgrading in Global Chains: Recent Findings”. Conferencia: DRUID Summer Conference on Industrial Dynamics, Innovation and Development: Elsinore, Denmark.

- SIGAGRO (2010). “Sistema de Información geográfica y agropecuaria”. Última visita 10 de febrero de 2011 en www.sigagro.flunal.com/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=94
- Soler, Marta (2009). “*El sistema agroalimentario en la globalización*”. Presentación Clase Maestría de Agroecología UNIA - Dpto. Economía Aplicada II. España: Universidad de Sevilla.
- Superintendencia de Bancos y Seguros (2002). “Sector Avícola”. Última visita noviembre 2010 en http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/sector%20avicola.pdf.
- Teubal, Miguel (1995). “Internacionalización del capital y complejos agroindustriales: impactos en América Latina”. En *Globalización y Expansión Agroindustrial: ¿Superación de la Pobreza en América Latina?*, Miguel Teubal: cap. 2: 45-79. Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- Teubal, Miguel y Javier Rodríguez (2002). *Agro y Alimentación en la Globalización: Una Perspectiva Crítica*. Buenos Aires: Editorial La Colmena.
- Vinueza, A. (2009). “*La inserción de pequeños productores maiceros organizados del cantón Ventanas en la agricultura por contrato y el desarrollo local*”. Tesis de Maestría en Desarrollo local y territorio. Quito - Ecuador: FLACSO.
- Vistazo (2008). “Los 500 empresarios se ven en el espejo”. Visita en febrero de 2001 <http://www.vistazo.com/ea/500empresas/imprimir.php?Vistazo.com&id=3644>
- Watts, Michael (1990). “Peasants under contract: agro-food complexes in the Third World”. En *The Food Question: Profits versus People?*, Henry Bernstein y otros (Eds.): 149-162. Londres: Earthscan.
- Yumbra, María (2010). “Análisis agroecológico de los principales impactos de la cadena agroalimentaria maíz – piensos – avicultura – huevos en los agricultores ecuatorianos”. Tesis Maestría en Agroecología. España: Universidad Internacional Andalucía.
- Trabajo de campo (2010). Entrevistas realizadas por la autora a afectados comunidad Tsáchila. Julio

Autores

Dossier:

Timothy J. Sturgeon

Investigador, Centro de Desarrollo Industrial, Massachusetts Institute of Technology e investigador del Instituto para la Tecnología, Competitividad y Empresa, de Doshisha School of Management.

Contacto: sturgeon@mit.edu

Lesley Potter M.

Profesora de la Universidad Nacional de Australia.

Contacto: lesley.potter@anu.edu.au

Rafael Guerrero Burgos

Sociólogo. Ex subsecretario del Ministerio de Agricultura y Ganadería Ecuador.

Contacto: rafaelguerrero.11@hotmail.com

Estudios de caso:

Isaías Tobasura Acuña

Docente Universidad de Caldas, Colombia.

Contacto: isaias.tobasura@ucaldas.edu.co

Carlos Eduardo Ospina Parra

Ingeniero Agrónomo, Estudiante Maestría Sociedades Rurales, Universidad de Caldas, Colombia

Contacto: eduardoucaldas@yahoo.com

Natalia Landívar García

Ex directora Ejecutiva de FIAN Ecuador. Estudiante de la Maestría de Desarrollo Territorial Rural de FLACSO- Ecuador.

Contacto: natuscha04@yahoo.de

Germán Jácome López

Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo (UTEQ). Presidente del Centro Agrícola Cantonal de Quevedo y miembro fundador de FIAN Ecuador.

Contacto: gercurry@hotmail.com

Mario Macías Yela

Responsable del programa Tierras y Reforma Agraria de FIAN Ecuador.

Contacto: macias@fianecuador.org.ec

Contrapunto

María Rosa Yumbra Mantilla

Máster en Agroecología y estudiante de la Maestría en Desarrollo Territorial Rural de FLACSO-Ecuador.

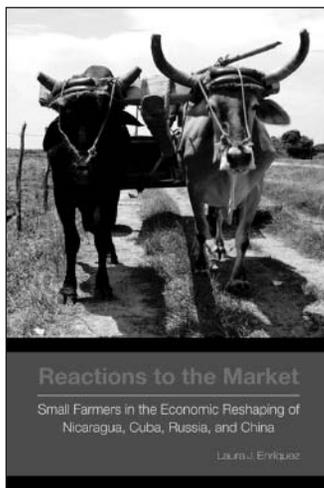
Contacto: mryumbra@yahoo.com



Reseña

Reacciones al mercado: pequeños agricultores en la economía reformada de Nicaragua, Cuba, Rusia y China*

Laura J. Enríquez



Reacciones al mercado examina los impactos de las políticas económicas de liberalización en la agricultura durante las transiciones del socialismo hacia una mayor o exclusiva dependencia en el mercado, desde aproximadamente 1990 hasta la actualidad. Los estudios de caso sobre Nicaragua y Cuba están basados en trabajo de campo, incluyendo entrevistas en cuatro comunidades de cada país. Los análisis de las transformaciones en Rusia y China son extraídos de fuentes secundarias. La inspiración teórica con respecto a los impactos del mercado es proporcionado por Karl Polanyi en su ya clásica obra “The Great Transformation” (la gran transformación) en Inglaterra. Además, Lenin y la literatura Marxista sobre la des-campesinización orientan a la autora en su análisis sobre la creación o destrucción de pequeñas economías agrícolas/campesinas en el curso de la expansión del mercado capitalista en el campo.

Enríquez usa los términos de *agricultor* y *campesino* indistintamente, con base en sus situaciones económicas (si no culturales) comunes en el mundo contemporáneo.

Enríquez considera que no hay nada ‘inevitable’ sobre la desaparición del campesinado en el curso de la expansión del mercado capitalista (como proponían Lenin y otros). Por el contrario, incluso bajo las presiones de la globalización, si el campesino o la economía de los pequeños agricultores prosperaban o se disolvían eran dependientes de las políticas del Estado, de la visión de desarrollo agrícola adoptada por los gobiernos. En Rusia y Nicaragua, el Estado llevó a cabo una ‘retirada’ del socialismo a escala completa y no proporcionó apoyo a la pequeña producción, mientras que abrió sus mercados a la competencia internacional con la intención de obtener una mayor eficiencia económica. A los agricultores que producían alimentos para los mercados locales se les negó crédito, los anteriores programas e instituciones de apoyo fueron desmantelados, y las importaciones baratas de alimentos devastaron sus mercados, mientras que en el caso de

* Reseña de Liisa North

Nicaragua, sobre todo, se favoreció una re-concentración de la tierra en manos de pocos. (La producción de alimentos sí se incrementó en Nicaragua en el curso de la década de 1990, pero ésta era la consecuencia del establecimiento de la paz y la seguridad en el campo al terminar la guerra con los contras). En Nicaragua, el apoyo fue canalizado a los grandes agro-exportadores, y en ambos países, casi todos los esfuerzos para mantener la igualdad social fueron abandonados por los gobiernos que procedieron a dismantelar las instituciones cooperativas y comunales.

Por el contrario, en China (durante 1978-1985) y en Cuba (durante 1990 hasta la actualidad), los gobiernos trataron de 'reconfigurar' el socialismo de manera que favoreciera a la pequeña producción en la agricultura. Los tamaños de las unidades de producción fueron reducidos al nivel de pequeños grupos (Cuba) y hogares (China), mientras que los dos países facilitaban recursos para los pequeños agricultores a través del incremento del acceso a tierra, crédito e insumos, al mismo tiempo que los términos de intercambio para la agricultura fueron mejorados y mercados para productores fueron creados. En ambos casos, los gobiernos estaban preocupados por la escasez de alimentos y optaron por invertir en el sector de pequeños productores como la mejor opción para aumentar rápidamente la producción de cultivos y la seguridad alimentaria. Por otra parte, los líderes políticos nacionales de los dos países nunca abandonarán una visión de la justicia distributiva como un objetivo principal de la política gubernamental.

Como era de esperar, el impacto de las políticas implementadas en Nicaragua y Rusia eran similares a los impactos de la expansión del mercado capitalista descrito por Polanyi con respecto a la Inglaterra del siglo XIX. Es decir, ambos países experimentaron un rápido aumento de inequidad social y pobreza. La mayoría de los pequeños productores fueron marginados, y solo pequeños grupos en ciertas regiones de agricultores lograron prosperar. En Nicaragua, ellos fueron los agricultores que tuvieron la suerte de participar (por el momento) en los sectores de exportación en auge o que recibieron ayuda de organizaciones no gubernamentales (ONG) de diversos tipos para mantener la cooperación en la producción y el acceso a servicios.

En contraste, el apoyo para pequeños agricultores en Cuba y China resultó en la mantención de niveles relativamente altos de equidad social y prosperidad rural. No obstante de que la inequidad, hasta cierto punto, aumentó en ambos países, especialmente en la China después de 1985 cuando su gobierno abandonó el paquete político que había sido tan favorable para los pequeños agricultores. A pesar de las diferencias relativamente dramáticas en cuanto a los resultados de bienestar social en los dos grupos de países, los agricultores en Nicaragua, Cuba, Costa Rica y China comparten una característica: aquellos quienes están más cerca de los mercados urbanos tienden a ser más prósperos. Las similitudes en las políticas y sus impactos en Nicaragua y Rusia por un lado, y en Cuba y China por otro, a pesar de las grandes diferencias en el tamaño e historia de estos países, llevan a Enríquez a argumentar que los resultados de su investigación tienen una relevancia 'universal'.

Enríquez sostiene sus argumentos con una revisión de la literatura relevante sobre los casos de Rusia y China y con su extensiva investigación de campo en Nicaragua (1997) y Cuba (1998). Esta incluye 15 entrevistas en cada una de las cuatro comunidades estudiadas en Nicaragua (dos en cada uno de los departamentos de Matagalpa y León) y cuatro comunidades más en Cuba (dos en la provincias de Santiago de Cuba y dos en la provincia de La Habana). Las comunidades fueron elegidas por presentar una variedad de situaciones relevantes a los principales temas de análisis del trabajo. Los estudios de casos siguen capítulos que enfocan el marco y los resultados socio-económicos generales de la apertura del mercado en cada uno de los dos países; un epílogo ofrece una evaluación de acontecimientos recientes. El enfoque teórico de Enríquez es consistentemente sostenido a lo largo de la obra, vinculando a los casos de estudio en una manera coherente. Este es un excelente trabajo que recomiendo sin reservas a todos aquellos interesados en cuestiones de políticas para promover el desarrollo en general, y el desarrollo rural en particular.

Referencia

Enríquez, Laura (2010). *Reactions to the Market. Small Farmers in the Economic Reshaping of Nicaragua, Cuba, Russia and China*. Pennsylvania: Penn State University Press.

El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*

Pablo Ospina (Coord.)



Esta obra, coordinada por el historiador Pablo Ospina y en la que participaron numerosos colaboradores¹, es el resultado de una investigación apoyada por el Programa Dinámicas Territoriales Rurales, coordinado por el Rimisp. Dividida en siete capítulos, aborda desde varios ángulos (histórico, económico, demográfico, geográfico) una región singular del Ecuador: la Provincia de Tungurahua, la cual está atravesada por lo que los autores llaman una *peculiaridad territorial*: ubicación geográfica estratégica, diversidad climática, existencia de un dinámico sistema de ferias y mercados, etc. La combinación de tales particularidades se traduce en lo que denominan una *dinámica virtuosa*.

La principal interrogante que motiva el estudio gira en torno a las razones que explicarían por qué, en medio de una crisis más o menos generalizada de la economía ecuatoriana contemporánea, en la provincia de Tungurahua los impactos de dicha crisis han sido relativamente menos graves que en otras regiones con características similares. Haciendo un uso creativo de fuentes de muy diverso tipo (históricas, cartográficas, observación directa, entre otras); siguiendo las pistas esbozadas por los trabajos seminales de Hernán Ibarra, Liisa North y Luciano Martínez sobre la provincia; y partiendo de una concepción del territorio que pone el acento en las conexiones intensas que tienen entre sí las áreas físicas, en contraposición a una definición que prioriza la homogeneidad de condiciones sociales, económicas o culturales; tomando en cuenta esos tres aspectos, los investigadores proponen una sugerente hipótesis que anuda los diferentes elementos que se han ido articulando a lo largo del devenir de la región, en el marco de la historia del espacio ecuatoriano. Tal planteamiento puede ser expresado mediante la 'secuencia completa' del proceso histórico de los últimos dos siglos.

* Reseña de Miguel Ruiz Acosta

1 Carlos Larrea, Renato Landín, Ana Isabel Larrea, Diego Andrade, Wladimir Wrborich, Rosario Fraga, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Manuel Chiriboga, Paola Maldonado, Alejandra Santillana, Ana Lucía Torres, Patric Hollenstein y Silvia Matuk.

Vale la pena citar en extenso dicha hipótesis ya que resume, en buen grado, la idea central de la obra:

Hasta inicios del siglo XIX, la provincia era un área bastante marginal en la Sierra central y con una estructura social similar a la de sus vecinos. A lo largo del siglo XIX las ferias regionales crecieron siguiendo de cerca los períodos de auge y declive de la economía cacaotera. Durante esos años, la continua y ‘molecular’ participación de pequeños arrieros permitió la capitalización de algunos propietarios independientes y campesinos que pudieron comprar tierras y modificar lentamente la estructura agraria hasta su punto de mayor equidad en los años 1920-1930. Este proceso de subdivisión de la propiedad, activado ante todo por el mercado de tierras y la ley de subdivisión de tierras comunales se acompañó de agudos conflictos agrarios que pudieron ser resueltos a favor de los campesinos por la combinación del menor poder terrateniente y la mayor autonomía de los minifundistas-arrieros-comerciantes. Justo en el momento, desde la segunda década del siglo XX, en que los precios de los alimentos se dispararon por la crisis exportadora y las subsecuentes restricciones de importación. Ese aumento de la demanda de alimentos y de los precios agrícolas podría haber incentivado la reconcentración de tierras, pero en ese punto había ya un campesinado afianzado que defendió en rebeliones sangrientas sus tierras contra la reconcentración. La nueva estructura de tenencia de la tierra retroalimentó virtuosamente el comercio, que pudo sostenerse incluso cuando las condiciones cambiaron por la decadencia del ferrocarril (Ospina et al., 2001: 84)

Posteriormente, a partir de la década de los treinta, Ambato va adquiriendo fuerza como centro comercial a la par que sus alrededores rurales experimentaron un proceso de diversificación productiva, tanto agropecuaria como artesanal, ambas orientadas al mercado interno. Sin embargo, a partir de la década de 1980 la región comienza a experimentar un estancamiento relativo, que no fue ajeno a los avatares del resto de la economía ecuatoriana que se modificaba en clave neoliberal.

Dicha secuencia histórica desembocó en la configuración del actual territorio tungurahense el cual posee, a juicio de los autores, cinco *características estructurales*: 1) desde un punto de vista físico, la región alberga un patrimonio natural similar al de las otras provincias de la Sierra ecuatoriana; 2) además de ubicarse en el centro geográfico del país, la provincia es el nudo articulador de itinerarios y flujos que vinculan al resto de las provincias; 3) el aparato productivo de Tungurahua es altamente diversificado, que incluye a una variedad de pequeñas y medianas empresas y unidades productivas de toda índole –agropecuarias, manufactureras, artesanales; 4) una marcada heterogeneidad territorial dentro de la región, en la que se destacan, por un lado, las subregiones de los valles bajos, centrales y centro-orientales, que son las articuladoras de la economía regional y, por otro, las zonas altas del occidente y el nor-occidente de la provincia, que se encuentran marginadas de la dinámica de acumulación. A estas subregiones fue incorporado al análisis de la zona

sur de la provincia de Cotopaxi, por considerar que esa zona posee características semejantes a la provincia de Tungurahua. Dichas subregiones fueron identificadas a partir de una interesante metodología denominada *tipología multivariada del territorio*, que toma en cuenta diversos aspectos socioambientales y productivos de cada parroquia; 5) una estructura agraria en la que están relativamente ausentes las grandes propiedades de tipo terrateniente, por lo menos desde la década de los treinta. La contraparte de esa modalidad de tenencia de la tierra más igualitaria que el de las provincias vecinas es una creciente tendencia hacia la minifundización de las propiedades, mediante el conocido proceso de fraccionamiento de los predios.

La explicación histórica y la caracterización estructural del territorio en cuestión son complementadas con hipótesis particulares que se articulan en una explicación integradora sobre la dinámica económica regional, desarrollando cinco aspectos esenciales: 1) la pujante actividad económica de la provincia es alimentada en buena medida por la existencia de una compleja red de ferias que tienen su centro en Ambato. Así, la demanda de bienes destinados al mercado nacional funciona como estímulo a los productores del entorno inmediato ambateño; 2) por su parte, el mercado regional que abastece al nacional no condujo a una especialización productiva. Por el contrario, facilitó la diversificación económica del territorio; 3) la dinámica económica no podría ser cabalmente comprendida si no se entiende que históricamente existió una especie de simbiosis entre comerciantes y productores: en el seno de las mismas familias se fueron desarrollando ambas actividades; y, a pesar de que actualmente esa imbricación se está debilitando, su peso histórico evitó que las actividades de intercambio logaran ser monopolizadas por grandes comerciantes desligados de la esfera de la producción; 4) el cuarto aspecto explicativo se relaciona con las diferencias en la estructura de las cadenas comerciales, las cuales juegan un papel decisivo en la diferenciación entre zonas económicamente diversificadas y zonas relativamente marginadas. Dicha estructura diferenciada de las cadenas comerciales depende de la distribución desigual de algunos recursos materiales y simbólicos, así como de otros factores de índole cultural, como la diversificación étnica. Todos ellos se traducen en la configuración de una determinada estructura de poder en el mercado regional; 5) el último componente de la explicación integradora plantea que los efectos de la dinámica redistribuidora de la red regional de mercados dependió, críticamente, del funcionamiento de las organizaciones e instituciones locales. En particular, los autores destacan tres aspectos de la intervención del Estado en ese sentido: la extensión de los servicios de educación, el desarrollo de infraestructura productiva (especialmente electricidad y vialidad), y una serie de medidas para proteger el mercado interno de productos agropecuarios y de manufacturas. También los papeles de las organizaciones de los actores sociales locales habrían sido fundamentales en la evolución de la dinámica regional; en particular aquellas de los pequeños y medianos productores, ligadas a la apropiación de la infraestructura de riego, surgidas desde finales del siglo XIX.

A lo largo de la obra, el sugerente argumento desarrollado por el equipo de investigadores es reforzado por la presentación de numerosos mapas, cuadros estadísticos y gráficos, que permiten al lector elaborar una mejor representación mental de las dinámicas territoriales estudiadas. El libro es rematado por un par de artículos que exponen indagaciones muy detalladas sobre las redes comerciales del Mercado Mayorista de Ambato y una tipología de los comerciantes de dicho mercado. Invitamos a todos aquellos interesados en la historia y el presente de Tungurahua, así como a quienes se encuentran en la búsqueda de metodologías de investigación articuladoras a la lectura atenta de este importante trabajo.

Referencia

Ospina, Pablo. (Coord) (2011). *El territorio de senderos que se bifurcan*. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo. Quito: UASB-CEN.

Fronteras de la investigación en cadenas productivas (*Frontiers of Commodity Chain Research*)*

Jennifer Bair (Ed.)



Tal como lo expresa su nombre el trabajo editado por Jennifer Bair está verdaderamente empujando las fronteras de la investigación en el ámbito de las cadenas productivas. El libro de Bair demuestra la profundidad a la que está llegando la investigación sobre la interrelación de sistemas productivos en una era de globalización desde varias perspectivas. Resulta primordial introducir este trabajo en el medio académico latinoamericano en donde los trabajos sobre cadenas provienen, más bien, desde las agencias de la cooperación internacional y caen en un simplismo tecnocrático. El trabajo de Bair es un excelente punto de partida que confirma que los estudios de cadenas productivas han alcanzado un desarrollo conceptual avanzado combinando aportes desde la sociología económica, la

historia y el desarrollo económico.

El libro inicia con un brillante capítulo introductorio que es, a mi juicio, la mejor revisión de la literatura disponible sobre el tema de cadenas productivas titulado “Genealogía y revisión de las cadenas productivas”. En este capítulo introductorio Bair establece que los estudios de cadenas vienen de diversas raíces. La vertiente principal de lo que ella denomina *investigación sobre cadenas productivas* (en inglés *Commodity chain research*) viene del trabajo de Wallerstein y Hopkins y de una tradición crítica basada en la escuela de la dependencia y el sistema mundo. Esta mirada desde una perspectiva histórica analiza cómo las relaciones productivas moldean el sistema mundo capitalista y sus correspondientes asimetrías.

Otra vertiente proviene desde los estudios agrarios, Ben Fine y Ellen Leopold, por citar un ejemplo, enfocan su investigación sobre las cadenas agrícolas mirando la economía política de la agricultura mundial. De esta rama agrarista, ella distingue entre la escuela francesa del *Institut Nationale de Recherche Agronomique* (también enfocado sobre *commodities* agrícolas principalmente de las colonias francesas) y la escuela de Manchester sobre *sistemas mundiales de producción* de autores como Henderson y Dicken, cuya trayectoria

* Reseña preparada por Brian Wallis

viene de los estudios críticos de multinacionales basado sobre los trabajos pioneros de Heillener y Hymer.

Una tercera y muy importante contribución a la teoría de lo que Bair distingue como cadenas de valor y ya no cadenas productivas, viene desde una perspectiva que analiza sistemas empresariales. El trabajo sobre cadenas de provisión de suministros (*supply chain management*) es un concepto que viene del mundo empresarial, principalmente popularizado desde empresas como Booz Allen Hamilton. En esta tercera línea, Bair ubica el conocido trabajo de Michael Porter de la escuela de negocios de Harvard, y su libro “La ventaja competitiva de las naciones” de 1985.

El trabajo de Bair resulta fundamental para la audiencia latinoamericana que ha estado más expuesta a la tercera vertiente, demostrando que los estudios sobre las relaciones entre empresas, países y redes de producción, en una época de globalización, se está convirtiendo en un importante campo de investigación académica.

El libro está estructurado en tres partes. Una primera sección revisa los debates teóricos y metodológicos sobre los estudios de cadenas productivas y luego sobre cadenas de valor. En esta primera sección se encuentra un artículo de Steven Topik que analiza la cadena del café desde una perspectiva histórica de 500 años, demostrando cómo el análisis de sistema-mundo ayuda a entender la evolución de una determinada actividad productiva y cómo ésta configura las relaciones entre países del norte y el sur. A continuación, Smith y Mahutga analizan las cadenas de industrias extractivas y su impacto sobre las inequidades también desde una perspectiva de sistema-mundo. Finalmente, Immanuel Wallerstein cierra la primera parte con un trabajo sobre lo que él denomina cadenas de protección en el sistema mundial capitalista.

Una segunda sección del libro trata el tema de la gobernanza de las cadenas y las relaciones de poder. El trabajo de John Talbot expone las ventajas comparativas de las cadenas de *commodities*. Gary Gereffi, considerado el padre del marco de las cadenas de producción discute el concepto de cadenas de valor y las economías de demanda, y luego Timothy Sturgeon, hace una abstracción conceptual sobre la gobernanza de las cadenas, tomando lecciones de una extensa bibliografía de estudios llevados a cabo dentro del marco del proyecto de investigación llamado *la iniciativa de cadenas de valor* dirigido por el mismo Gereffi, situado en la Universidad de Duke.

La tercera sección del libro revisa el tema de las cadenas de valor desde una perspectiva de activistas de derechos laborales. Kate Raworth y Thalia Kidder, analizan las relaciones laborales en un mundo de subcontratación mostrando cómo los trabajadores son los más afectados por estos sistemas flexibles de producción globalizados. Julie Guthman revisa las etiquetas éticas y el mundo del mercado de comercio justo, en lo que ella denomina el nuevo fetichismo de *commodities*. La tercera sección del libro termina con un artículo sobre la reacción de activistas en Inglaterra y Estados Unidos a la emergente industria de la biotecnología.

El libro es una contribución sumamente importante a una creciente rama de estudios alrededor de los sistemas de producción mundiales. De particular interés es que justamente demuestra que no se trata de un fenómeno nuevo de globalización ahistórico sino que construye, sobre la base teórica de la sociología económica, la historia y la ciencia política. En América Latina existen una serie de estudios de caso fascinantes para el análisis de cadenas de valor, sin embargo, los enfoques conceptuales requieren justamente de libros como “Frontiers” para llevarlos de simples estudios de caso descriptivos hacia trabajos que apunten hacia la construcción de teorías para comprender mejor el funcionamiento e impacto de la globalización de la producción sobre diferentes grupos sociales y territorios.

Referencia

Btir, Jennifer (2009). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Standfort University Press.



CEDET

Comité Ecuatoriano de Desarrollo
Económico y Territorial

El Comité Ecuatoriano de Desarrollo Económico y Territorial (CEDET) es una corporación privada, sin fines de lucro, que articula quince Agencias de Desarrollo Económico Territorial (ADET) localizadas en diferentes provincias del país.

¿Qué es una Agencia de Desarrollo Económico Territorial (ADET)?

La ADET es un instrumento creado para alcanzar los objetivos del Desarrollo Económico Territorial (DET). A través de ella, las principales instituciones y actores públicos y privados buscan maximizar el potencial económico de un determinado territorio, mediante el uso de los recursos y oportunidades existentes.

La ADET tiene personería jurídica propia en la forma de organizaciones sin fines de lucro y no vinculadas con la política partidista. Su función más importante es facilitar un diálogo público-privado que potencie capacidades locales; así como dar sostenibilidad a las iniciativas que hacen posible, al facilitar la construcción de acuerdos, el proyecto común de territorio. De la fortaleza del diálogo depende la credibilidad y legitimidad de la ADET; de ahí que su papel no deba modificarse al cambiar la autoridad local, ya que el DET es una meta de todos los actores del territorio

Una ADET está diseñada aportar en el esfuerzo de mejoramiento territorial, pues genera valor agregado a los procesos locales, enmarcados en los planes territoriales y políticas nacionales. La ADET responde a los elementos del entorno particular; en consecuencia, no existen modelos únicos para su conformación: cada una nace y se desarrolla de la situación y las dinámicas propias de los territorios, sus instituciones y actores. La ADET es una referencia para los gobiernos locales y el Estado nacional, en la aplicación de sus estrategias y planes.

Una ADET facilita la prestación de servicios a los actores locales, sin desplazar a los proveedores de servicios empresariales. La asistencia que presta está vinculada con la animación de los actores; la actualización y mantenimiento de un sistema de información; el marketing territorial, la planeación y prospectiva estratégica del territorio; el fortalecimiento de redes sociales frente a la fragmentación de los actores e instituciones; la creación de capital social alrededor de las apuestas territoriales; los programas de capacitación y formación del talento humano; la identificación de fallas de mercado, entre otras.

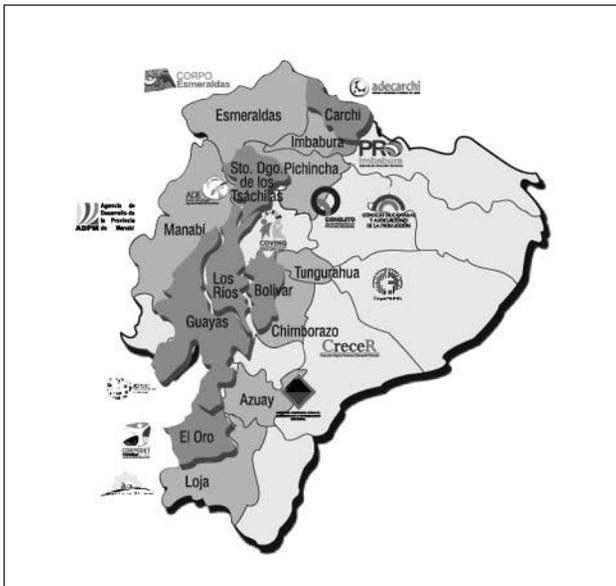
AGENCIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL EN EL ECUADOR

Representatividad regional:

- Agencia Cuencana para el Desarrollo e Integración Regional **ACUDIR**
- Corporación Regional Económica Empresarial Riobamba **CRECER**
- Agencia de Desarrollo Territorial **PROIMBABURA**
- Agencia de Desarrollo de la Provincia de Manabí **ADPM**
- Consejo de Cámaras y Asociaciones de la Producción
- Corporación de Desarrollo de Ambato y Tungurahua **CORPOAMBATO**
- Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja **ADE Loja**
- Corporación de Promoción Económica **CONQUITO**
- Corporación de Desarrollo Económico Territorial de Esmeraldas **CORPO ESMERALDAS**
- Agencia de Desarrollo Económico de Carchi **ADECARCHI**
- Corporación Orense de Desarrollo Económico Territorial **CORPODET**
- Corporación de Desarrollo de Ventanas, Echeandía, Las Naves y Quinsaloma **COVENQ**
- Agencia de Desarrollo de Santo Domingo de los Tsáchilas
- Agencia de Desarrollo Regional de Guayaquil y su zona de influencia **ADREG**
- Corporación de Desarrollo Económico de Bolívar **CODECOB**

Las ADET cuentan con más de 250 socios públicos-privados entre los que se cuentan consejos provinciales, municipios, juntas parroquiales, universidades públicas y privadas, ministerios, gremios de la producción, asociaciones de productores, instituciones financieras, empresas industriales y ONG.

Mayor información: www.cedet.ec



ÍCONOS 41

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Año 15
No. 41
Septiembre de 2011
Cuatrimestral

DOSSIER

(Re)Pensar el archivo
Presentación del Dossier
María Elena Bedoya y Susana Wappenstein

Archivo, memoria e historia:
cruzamientos y abordajes
Eduardo Ismael Murguía

Archivo universal y derechos humanos:
un estudio visual sobre la dialéctica
de la mirada
Cristián Gómez Moya

Más allá de los fines del derecho:
expedientes, burocracia y conocimiento legal
Leticia Barrera

Del esoterismo al marketing:
aproximaciones en torno
a los archivos de la Comintern
Daniel Kersfeld

La experiencia de mujeres
con discapacidades
en los proyectos archivísticos
del siglo XXI
Dora Inés Munévar M.

DEBATE

Comentarios al dossier
"Nuevas instituciones democráticas y
participativas en América Latina"
Santiago Ortiz Crespo

TEMAS

Organizaciones y Problemas Sociales.
Una aproximación sistémica
Juan Pablo Gonnet

La práctica del fútbol entre mujeres
bolivianas en Sevilla.
Redes sociales,
trayectorias migratorias
y relaciones de género
Juliane Müller

Número anterior:

ÍCONOS 40: Nuevas instituciones participativas
y democráticas en América Latina

Próximo número:

ÍCONOS 42: Antropología visual

Incluida en los siguientes índices científicos: CLASE, e-revist@s,
DIALNET, DOAJ, FLACSO-Andes, Fuente Académica-
EBSCO, HAPI, Informe Académico, LATINDEX, RedALyC,
Sociological Abstracts, Ulrich's Periodical Directory.



Revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Sede Ecuador

Ventas y suscripciones: La Librería - FLACSO (lalibreria@flacso.org.ec)

Canjes: Biblioteca FLACSO (biblioteca@flacso.org.ec) • Información y colaboraciones: (revistaiconos@flacso.org.ec)

Revista Iconos: www.flacso.org.ec/html/iconos.html

EQUITIERRA

REVISTA RURAL LATINOAMERICANA

... para pensar
y actuar con libertad



EQUITIERRA es una publicación de debate y divulgación que aporta a la renovación de las formas de pensar y hacer desarrollo rural en América Latina y el Caribe. EQUITIERRA promueve estrategias sólidas y viables para revitalizar las sociedades rurales latinoamericanas.

Inscríbese gratis enviando un correo a:
equitierra@rimisp.org

Descargue la revista en:
www.rimisp.org/equitierra

Una publicación de:
 RIMISP
Red Latinoamericana de Instituciones de Promoción Social

ECUADOR DEBATE



Centro Andino de Acción Popular

Nº 83

Quito-Ecuador, agosto de 2011

COYUNTURA

- Diálogo de coyuntura: un balance del liderazgo de Correa y el régimen político
 - Conflictividad socio-política: marzo-junio 2011

TEMA CENTRAL

- Independencia judicial y derechos en Ecuador. *Agustín Grijalva*
- Abogados, justicia y poder: una aproximación empírica. *Luis Párasa*
 - ¿Cambio de personas para cambiar la justicia?. *Ramiro Ávila*
 - Entre el derecho y la protesta social. *Roberto Gargarella*
- Economía y política como determinantes del voto judicial: explorando la toma de decisiones en la Corte Suprema del Ecuador (1993-2009).
Santiago Basabe-Serrano y Pablo Valdivieso Kastner
- Cambios en la administración de justicia indígena en Ecuador después de la Reforma Constitucional de 1998. *Solveig Hueber*

DEBATE AGRARIO-RURAL

- La relación del gobierno de Rafael Correa y las bases indígenas: políticas públicas en el medio rural. *Luis Tuaza.*

ANÁLISIS

- La huelga de los mineros de la Escondida de agosto de 2006. *Francisco Zapata*
 - La reforma al mercado de valores. *Luis Romero*

RESEÑAS

- Los trabajos de la memoria

Esta revista se terminó de
imprimir en octubre de 2011
en la imprenta CrearImagen
Quito, Ecuador

EUTOPIA-2

N.º 2 - octubre 2011

- De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización

Timothy J. Sturgeon

- La industria del aceite de palma en Ecuador
¿un buen negocio para los pequeños agricultores?

Lesley Potter M.

- Guayaquil y la región: desarrollo territorial e inclusión social

Rafael Guerrero Burgos

- Cadena de mora en Caldas, Colombia: beneficios e impactos

Isaías Tobasura / Carlos Eduardo Ospina

- La palma africana en la provincia de Los Ríos:
negocio agro-empresarial, prebendas estatales
y violaciones de derechos campesinos

Natalia Landívar García / Germán Jácome López / Mario Macías Yela

- Encadenamiento agroalimentario: ¿solución sustentable de desarrollo rural o consolidación del poder agroindustrial?

María Rosa Yumbra Mantilla



FLACSO
ECUADOR



CEDET
Comité Ecuatoriano de Desarrollo
Económico y Territorial