

00881
243

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA Y ALIMENTACION
EN EL ECUADOR

-El caso del Sistema Agroindustrial Trigo-

T E S I S

Presentada como requisito par
cial para obtener el grado
de:

DOCTOR EN ECONOMIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ASESOR: Prof. Fernando Relio

ALUMNO: Harthman Carpio

Ciudad Universitaria, México, D.F. 1988



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO I: LAS RELACIONES DE DEPENDENCIA ALIMENTARIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL	21
A. EL DESARROLLO AGRICOLA DE ESTADOS UNIDOS A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y SU PENETRACION EN AMERICA LATINA	22
1. Políticas agrícolas, creación de excedentes y el nuevo poder político	22
2. Concentración y centralización en el sector agrícola y la internacionalización del capital	33
3. La PL-480 y la exportación de alimentos	60
a. La PL-480 como arma política	65
b. Cambio en los patrones de cultivo y consumo	67
4. La modernización de la agricultura, las ventajas comparativas y la nueva división internacional del trabajo	71
B. LAS ETN Y EL SISTEMA AGROINDUSTRIAL ALIMENTARIO EN AMERICA LATINA	80
1. Las ETN en la producción de alimentos básicos	80
2. La penetración de las ETN o la expansión del mercado internacional del capitalismo metropolitano.	88
3. Las ETN y el proceso de agroindustrialización	97
a. Desarticulación de la producción alimentaria	105
CAPITULO II: DEL MODELO AGRO EXPORTADOR AL MODELO AGROINDUSTRIAL ALIMENTARIO EN EL ECUADOR	117
A. CARACTERISTICAS DE DOMINACION Y AGRICOLAS DEL MODELO	118
B. LAS RELACIONES DE DOMINACION SIERRA Y COSTA Y EL MODELO AGROEXPORTADOR	131
1. La era cacaotera y su crisis	134
2. La era bananera y su crisis	144

	PAGINA
C. EL MODELO AGROINDUSTRIAL Y LAS ETN	154
1. El tránsito hacia la agroindustrialización	154
2. La agroindustria alimentaria y la inversión extranjera	163
a. Las ETN en el Ecuador	167
b. El desarrollo agroindustrial	188
3. El circuito agroindustrial en el Ecuador	201
 CAPITULO III: CONSECUENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES DEL MODELO	 206
A. LA MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA	207
1. El crédito agrícola	217
2. Los nuevos insumos	220
3. Estructura de comercialización del Estado	225
B. EL CAMBIO EN LA PRODUCCION AGROPECUARIA	229
C. EL PROBLEMA ALIMENTARIO	241
D. LA VIABILIDAD DE LA ECONOMIA CAMPESINA FRENTE AL CARACTER DEL MODELO	246
1. Características del contexto campesino	247
2. Potencialidad de la organización de las comunidades	253
3. El aporte hacia la autosuficiencia alimentaria y sus alianzas	258
 CAPITULO IV: EL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO EN EL ECUADOR	 274
A. LA PRODUCCION DE EXCEDENTES Y LA AYUDA ALIMENTARIA PL-480	274
1. Desincentivos de la Ayuda Alimentaria PL-480	275
2. Principales factores que han determinado lo negativo de la ayuda alimentaria	281

B.	ANTECEDENTES HISTORICOS DEL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO EN EL ECUADOR	284
1.	La producción nacional de trigo y la formación gremial de los molineros (1930-1949)	290
2.	La concentración y modernización de la molienda y la definición del Sistema Agroindustrial Trigo (1949-1960)	300
a.	La distribución espacial de la molienda y su relación con las ETN (1960-1984)	306
b.	Los efectos del sistema en la demanda interna del producto	310
C.	CONSECUENCIA DEL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO Y DE LA POLITICA AGRARIA DEL GOBIERNO	318
1.	Los desincentivos en la producción nacional de trigo	321
a.	Las importaciones de trigo	321
b.	La política de precios al trigo nacional	325
i.	El subsidio a la producción nacional	331
2.	Estructura actual del sector y la importancia del productor campesino en la oferta de trigo	336
a.	Zonas potenciales de producción	341
b.	Viabilidad de la producción en zonas potenciales (estudio de caso: provincia de Bolívar)	347
i.	Descripción general	347
ii.	Rentabilidad del cultivo comparada con las explotaciones alternativas	350
iii.	Estimación de la rentabilidad relativa de trigo	357
D.	LA DEPENDENCIA DEL MERCADO EXTERNO Y LOS SUBSIDIOS A LA IMPORTACION DE TRIGO Y A LA PRODUCCION NACIONAL DE HARINA	365
1.	Subsidio a la importación de trigo	365
a.	Legalización del subsidio y el precio referencial de importación	367
b.	Subsidio a la producción nacional de harina de trigo con producto importado	372

	PAGINA
2. Eliminación de los subsidios	373
3. Financiamiento del subsidio, cuantificación y distribución por molinos e importadores molineros	374
a. De la importación de trigo	374
i. Cuantificación del subsidio	377
ii. Valor del subsidio por molinos importadores	380
b. De la producción nacional de harina de trigo	382
i. Cuantificación del subsidio	383
ii. Valor del subsidio por empresas	384
E. LAS RELACIONES DE DOMINACION Y LA APROPIACION DEL EXCEDENTE	388
1. El control del mercado de trigo	388
a. Financiamiento externo de las importaciones y el control del mercado	391
2. Etapas de la apropiación del excedente	397
3. ETN y el capital nacional en la apropiación del excedente	400
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES	406
BIBLIOGRAFIA	426
ANEXO ESTADISTICO	446
LISTADO DE CUADROS Y GRAFICAS	
CUADROS	
1.1 E.U.: Características de las granjas, 1982	30
1.2 E.U.: Total de reservas de trigo y reservas de los programas de gobierno de EU	42
1.3 E.U.: Valor total de exportaciones agrícolas, PL-480 y seguridad mutua (AID)	45

1.4	Comercio neto de cereales por regiones	50
1.5	América Latina, comercio de cereales 1934-1981	51
1.6	Comercio intraregional de cereales	52
1.7	E.U: Valor de las exportaciones agropecuarias totales y con América Latina por tipos de productos se leccionados 1970-1983	58
1.8	Total de exportaciones por PL-480 de los títulos I y II 1955-1980	62
1.9	América Latina y el Caribe, tasas de crecimiento de la producción neta de alimentos por habitante: 1971-80 y 1980-85	84
1.10	Proporción correspondiente a determinados alimentos en el total de los suministros de energía alimentaria: 1961-1963 a 1982-84	85
2.1	Producto interno bruto y participación del sector agropecuario, de la industria manufacturera y el petróleo	125
2.2	Producción total bruta y producción industrial bruta en Ecuador	161
2.3	Ecuador: Tasas de crecimiento de la industria 1983 - 1984	162
2.4	Ecuador: Inversión extranjera directa por actividad económica 1972 a 1985	173
2.5	Ecuador: Participación de las principales ETN por rama de actividad, 1984	180
2.6	Principales empresas transnacionales que operan en el Ecuador en el sector agropecuario, productos alimenticios y bebidas, 1984	181
2.7	Principales empresas y grupos de poder en las ramas de productos agropecuarios y alimenticios, 1984	182
2.8	Concentración del capital por ramas en Ecuador, 1984	183
2.9	Tasas de crecimiento de la producción agrícola por productos y regiones	196

	PAGINA
2.10 Comportamiento de los principales productos agrícolas y pecuarios	197
3.1 Deuda externa pública y privada: 1970-194	214
3.2 Producto interno bruto de Ecuador	215
3.3 Resumen de tendencias para unos cultivos escogidos 1970-1974, 1980-1985	216
3.4 Ecuador: Beneficiarios del crédito del BNF, 1970 - 1979	219
3.5 Capitalización de Almacenera (ALMACOPIO S.A.)	227
3.6 Productos de consumo popular de la población ecuatoriana 1970-84	233
3.7 Distribución porcentual de la superficie cosechada por grupos de cultivo y tamaño de UPAS	260
3.8 Ecuador: Destino de la producción agrícola según el tamaño de las unidades productivas	266
3.9 Ecuador: Composición del ingreso neto según el tamaño de las unidades agrícolas	267
3.10 Evolución del consumo aparente de alimentos entre 1968 y 1980	272
3.11 Costos de la dieta alimenticia recomendada y salarios mínimos del sector urbano	273
4.1 Producción mundial y comercio de trigo de los principales exportadores: proyección 1986/87	276
4.2 Molinos del centro y norte de la sierra del país 1909-1928	280
4.3 Importaciones y exportaciones de harina de trigo y exportaciones de trigo: 1846-1930	239
4.4 Area y producción total de trigo y participación por provincias: 1941-1950	275
4.5 Capacidad instalada de molienda de trigo en el Ecuador 1943	296

4.6	Distribución espacial de los molinos, participación en el procesamiento de trigo, capacidad instalada y utilizada y participación en la distribución de las importaciones, 1985	309
4.7	Coefficiente de demanda-ingreso del trigo	314
4.8	Cambios en los precios reales pagados a los productores, 1970-1980 y 1980-1986	328
4.9	Areas bajo trigo por provincia: 1960, 1970, 1892, 1985	334
4.10	Total de comunas y cooperativas a nivel nacional	346
4.11	Aranceles de importación para trigo y otros productos: 1980-1986	353
4.12	Rentabilidad relativa del trigo	363
4.13	Cálculo del subsidio frente al precio referencial de importación del trigo	369
4.14	Volumen de trigo importado y subsidio otorgado, 1973-1982	378
4.15	Valor del subsidio de las importaciones y empresas importadoras, 1973-1982	379
4.16	Volumen de trigo importado por molinos y monto del subsidio, 1973-1982	381
4.17	Volumen de la producción y subsidio a la harina de trigo, 1980-1982	386
4.18	Producción de harina de trigo y subsidio otorgado por molino.	387
4.19	Apropiación social del valor agregado nacional en la rama vertical trigo	402

GRAFICAS

1.1	E.U.: Participación porcentual en el mercado mundial de trigo	24
2.1	Saldos de las balanzas comerciales: petrolera, agrícola e industrial	163

	PAGINA
2.2 Participación porcentual en el total de superficie utilizada	199
3.1 Indices de superficie utilizada, 1970-1985, 1970=100	209
3.2 Importación de abonos, 1971-1982	223
3.3 Superficie de cultivos y pastos por provincia, 1970 - 1984	234
3.4 Ecuador: Area de trigo e importaciones	235
4.1 Precios al menudeo de productos alimenticios básicos en zonas urbanas.	315
4.2 Abastecimiento de la demanda comercial de trigo	316
4.3 Demanda ingreso del trigo en la sierra y la costa	317
4.4 Precios al productor de trigo, leche y papa	329
4.5 Precio promedio de trigo importado y nacional	330
4.6 Evolución del número de explotaciones trigueras por tamaño 1970-1985	335
4.7 Evolución de la superficie nacional de trigo por estratos, 1970-1985	338
4.8 Préstamos entregados por el BNF para la producción nacional de trigo y producción ganadera en Bolívar, 1970-1984 (1970=100)	358

LISTADO DE MAPAS

1.a Regiones naturales del Ecuador	120
1.b Ubicación de la provincia de Bolívar	121

INTRODUCCION

Las investigaciones y análisis del problema alimentario en América Latina se han venido realizando en el marco de las vinculaciones externas y las condiciones internas de los países. En el primer caso, se ha destacado la influencia de los países centrales sobre el desarrollo de la estructura y funcionamiento de la economía de los países latinoamericanos. En el segundo, el énfasis recae en los problemas estructurales internos de éstos. Ambas, condiciones externas y estructuras condicionantes internas han definido el comportamiento de los países, en centrales o dominantes y en periféricos o dependientes. Con ceptualización que también ha sido aplicada al interior de los mismos, donde el más claro ejemplo es la situación regional al interior de los países dependientes, en la cual el factor externo juega el papel clave para su comportamiento.

Más tarde, la posición hegemónica de Estados Unidos, ubicado como líder de los países capitalistas al terminar la Segunda Guerra Mundial, y la creciente presencia de grandes grupos empresariales en su interior, hizo que los estudiosos del problema alimentario consideren en forma detenida y profunda a estos grupos que, en su crecimiento, apoyaban el proceso de dominación en su proyección hacia afuera, sea en forma directa o mediante empresas subsidiarias.

Las empresas transnacionales agroalimentarias norteamericanas, al proyectarse al exterior intensificando la internacionalización del capital, profundizaron cambios en los procesos productivos, en el uso de la mano de obra y en la estructura productiva de los países dependientes. Las transnacionales orientaron, en el sector agropecuario, la utilización de los recursos

hacia la producción de alimentos destinados a la exportación o a determinados grupos internos; para ello, aceleraron cambios en el patrón de cultivos y propiciaron una mayor dependencia con funestas consecuencias sociales, tales como: caída de la producción de alimentos para la mayoría de la población nacional (ahora reemplazada con importaciones); sometimiento de sectores de la agricultura hacia la exportación y agroindustrialización; descenso de la producción campesina y creciente desempleo rural; adopción de paquetes tecnológicos que desquician la producción interna y llevan a una dependencia alimentaria cada vez mayor.

Este modelo, en el que ahora intervienen las empresas transnacionales agroalimentarias (ETN), sigue estructurado sobre las bases del sistema anteriormente descrito, países dominantes y dependientes; y por tanto, las características de la dependencia alimentaria deben ser apreciadas como los resultados de su funcionamiento, que lleva a los países latinoamericanos a participar, en mayor o menor grado, dentro de la "constitución de un sistema agroalimentario internacional (...) marco estructural en el cual, el capital internacional reordena las agriculturas, las agroindustrias y los mercados de alimentos, redefine el papel y la función que cada economía local desempeña en el sistema mundial de acumulación"¹.

¹/ Arroyo, G., Rama, R., Rello, F., Agricultura y Alimentos en América Latina: el poder de las transnacionales, UNAM-ICI, México, 1985, p. 16.

Enfocando esta relación del sistema hacia el sector agropecuario y en particular a la producción, procesamiento y comercialización de alimentos, la importancia de las ETN ha llegado a constituirse en uno de los ejes principales que caracteriza las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Su poder ha crecido hasta controlar prácticamente importantes ramas de la industria de alimentos. Así, por ejemplo, en países de la Región Andina como el Perú, las ETN controlan el 88% de la producción de harina de trigo, el 80% de los alimentos balanceados, el 100% de la leche evaporada y el 64% de aceites, grasas comestibles y margarinas.² En otros países su participación varía, sea por disposiciones del país receptor o porque los intereses de la ETN le llevan a límites en que su proporción de participación es la necesaria para orientar y controlar la producción, procesamiento y comercialización de los productos, o también, para sembrar expectativas futuras. Es el ejemplo de México que restringe la inversión extranjera al 49%; o también, el de la ETN Pillsbury que participa con un capital societario del 10% en uno de los dos principales molinos harineros de El Salvador.³

En el caso del Ecuador, al igual que los demás países de América Latina, en relación en la constitución de un sistema agroalimentario internacional está estrechamente vinculada a la presencia de los Estados Unidos y a las ETN norteamericanas. De

2/ Lajo Lazo, Manuel, "Efectos de la agroindustria transnacional en el desarrollo agrícola y alimentario: teoría y evidencia en Latinoamérica", en Problemas del desarrollo, N° 50, IIEc-UNAM, México, Mayo-julio 1982

3/ Oman, Ch. y Rama, R., Las nuevas formas de inversión internacionales en la agroindustria latinoamericana, en Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 10, México, octubre 1986, p. 881.

acuerdo a los datos oficiales y a estudios realizados para el sector agropecuario, en ese país se originaron sus principales importaciones y hacia él se destinaron la mayoría de sus exportaciones.⁴ Es decir, Estados Unidos se ha constituido en el principal centro consumidor y abastecedor del Ecuador. Por consiguiente, la dinámica que imprime ese factor externo (país dominante), condiciona las relaciones de dependencia que finalmente ligarían a la sociedad nacional dentro del sistema capitalista mundial.⁵

En lo que respecta al sector agropecuario y a la industria alimentaria del Ecuador, se puede constatar la presencia del capital transnacional con participaciones que representan desde el 8% hasta el 100% del capital social de las empresas.⁶ Sin duda que su mayor participación está en ciertas actividades económicas que mayor dinamismo han demostrado; pero en todo caso, por pequeña que ésta sea, es dominante y suficiente para desarrollarse en la estructura del mercado que ha creado: una estructura de empresas oligopólicas fuertemente integradas horizontal y verticalmente, sea a nivel nacional y/o internacional, de tal manera que permita el flujo de insumos así como la salida de su producción.

4/ Banco Central del Ecuador, Memoria de 1985, para información 1980 - 1985. Boletín Anuario N° 8, para el período 1967-1981. Gibson, Charles R. The role of foreign trade in Ecuadorian economic development, University of Pennsylvania, Tesis doctoral, para datos de 1937-1965.

5/ Velasco, Fernando, Ecuador: Subdesarrollo y dependencia, Ed. El Conejo, Quito-Ecuador, 1981.

6/ CEPAL, La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana, Santiago de Chile, 1984 LC/ G. 1331, pp. 30-41.

El crecimiento y expansión de las ETN es muestra de su espectacular progreso en la innovación tecnológica, pero define la tecnología que exige ser consumida en forma integral, a ser utilizada en forma de paquete tecnológico; sin permitir, por lo tanto, ser adaptada al espectro agropecuario nacional. Tecnología que ha llevado a una mayor dependencia y apoyo a la gran diferenciación de la producción agropecuaria nacional: la producción empresarial orientada a los productos de exportación o de procesamiento industrial para determinados grupos urbanos con capacidad de compra y la campesina que continúa con su producción de alimentos básicos.

Esta modernización de la agricultura, inmersa en un paquete tecnológico externo, así como el creciente desarrollo del procesamiento agroindustrial de la producción, se han constituido en factores determinantes que han transformado profundamente las relaciones de producción al interior del sector. Ellos han contribuido a la articulación de la agricultura a la industria y al sometimiento del campesinado al sistema de expansión de las ETN agroalimentarias. Han estructurado, en toda su esencia, el complejo agroindustrial a través del cual se observa que el modelo de producción y, especialmente, el de consumo alimentario de los países capitalistas desarrollados tienden a implantarse en Latinoamérica. Patrón de consumo que basado en proteínas animales, grasas vegetales, lácteos y alimentos preparados sólo es accesible a un pequeño sector de la población que se encuentra, especialmente, en las grandes urbes y los excedentes de la producción que se exporta, no va en calidad de productos finales para el consumo humano, sino como materias integrantes de alimentos balanceados para animales.⁷

7/ Teubal, Miguel, "Internacionalización del capital y complejos agroindustriales: Impactos sobre la agricultura latinoamericana" en Problemas del desarrollo, IEC - UNAM, N° 170, México, Octubre-Diciembre 1984.

Entonces, la presencia hegemónica de Estados Unidos y su nuevo agente de internacionalización del capital en América Latina, las ETN agroalimentarias, han generado en la gestación y desarrollo de este modelo la dependencia alimentaria, misma que no debe considerarse como una insuficiencia de la producción agrícola, sino como la consecuencia de un modelo alimentario transnacionalizado en donde las decisiones de qué, cómo y para quién se produce en el campo están determinadas por las fuerzas que lo regulan.⁸ América Latina produce, cuantitativamente, un volumen de alimentos que, expresado en unidades alimentarias equivalentes representa más de lo que exigiría una dieta balanceada para toda la población. Sin embargo un tercio de la misma -135 millones- no dispone de alimentos suficientes y muchos latinoamericanos sufren desnutrición.⁹

En este modelo está inserta la agricultura campesina productora de alimentos básicos, que se autodefende en su sistema de producción y reproducción, resistiéndose al avance de las empresas transnacionales que han profundizado su marginación y pauperización al integrarlos al circuito mercantil. Resistencia en la cual subyace el desafío de la potencialidad de su organización y racionalidad productiva, como una opción de trans

8/ Rello, Fernando, "La crisis agroalimentaria", en Problemas del desarrollo, N° 61, IIEC-UNAM, México, Febrero-Abril, 1985.

9/ Scopelli R., Alejandro, "La agricultura y el desarrollo latinoamericano, panorama sectorial, perspectivas y marco estratégico", ponencia presentada al II Congreso de Economía Agrícola de América Latina y el Caribe, Capítulo 2, p. 3, México, 13-15 julio 1985.

formación en el sistema agroindustrial; en el que, así se adecuen situaciones externas contengan raíces propias que perciban la vía de desarrollo con un criterio autogestionario nacional.

De igual forma, en el modelo, se encuentran presentes el capital privado nacional que entra en franca alianza con las ETN hacia objetivos comunes, y el papel del Estado receptor que como ordenador de la economía, especialmente en períodos de gobiernos autocráticos, pone a su disposición una serie de políticas económicas, instrumentos y mecanismos de política económica, así como incentivos de diferente especie que favorecen el establecimiento de la inversión extranjera con el mínimo riesgo. Los apoyos estatales van desde las reformas tributarias y cambiarias, la política salarial, el financiamiento estatal, la política fiscal y los subsidios a las importaciones, hasta las obras de infraestructura para la producción y comercialización. De esta manera, el Estado cumple un papel muy importante como uno de los elementos imprescindibles a las condiciones favorables para que el capital privado, nacional y extranjero, pueda minimizar sus costos de producción y obtener altas tasas de ganancia.¹⁰

Esta problemática, reflejada particularmente en el proceso de desarrollo de la estructura productiva agrícola, ha generado un modelo concentrador de carácter capitalista, que sacrificando la agricultura de básicos ha orientado la producción hacia

 10/ Olmedo Carranza, Bernardo, Capital transnacional y Consumo: el capital del sistema alimentario en México, UNAM, México, 1987, p. 29.

una especialización de cultivos de rentabilidad empresarial con fines de exportación o de materias primas industriales, reflejo de la transnacionalización de la producción agroindustrial. Situación que ha causado, particularmente, los siguientes problemas: mala orientación en la estructura productiva y de asignación de recursos; distorsión en el sistema de relaciones intersectoriales vinculado al carácter dependiente-transnacional de la producción agroindustrial*; desequilibrios en el sistema de producción agropecuario con el apoyo de una innovación tecnológica no propia del sector; la integración del campesino al circuito mercantil y la pérdida de control y decisión en el proceso productivo; la agudización del problema alimentario por causas de la internacionalización de la producción y de la dieta alimentaria deficiente; y, la dependencia económica y política.

Contando con estas realidades observables, se ve que en el concierto de las relaciones económicas internacionales se presenta un esquema de dominación que, basado en la división internacional del trabajo, impone a cada país el papel que debe desempeñar. Dicho mecanismo acude a posiciones que

* El conjunto de interacciones de los diferentes sectores de la economía se han alterado. En el sector agropecuario la agricultura ha dejado de producir bienes para una gran masa de población; la ganadería y agricultura moderna entrega productos a determinados grupos de población con poder de compra. En el sector industrial, el subsector de la transformación orienta las inversiones en tanto se tenga una mayor relación agricultura-industria. En el Sector Servicios el Gobierno olvida la importancia del sector agrícola y privilegia su acción hacia la industria de transformación acarreando varios problemas sociales en la zona rural.

ven al comercio internacional como una relación común o natural de intercambio entre zonas o regiones dotadas de diferentes factores de producción. Este intercambio, en la realidad, no ocurre por fuerzas naturales sino por los intereses de empresas monopólicas transnacionales, a tal punto que, cuando ven afectados sus beneficios, recurren hasta el intervencionismo directo o indirecto de sus estados, pues, al comercio internacional se lo puede considerar como una forma de realización del capital, es decir, el capitalismo no se da en los estrechos marcos de la economía nacional sino que constituye una parte que se explica en el contexto de un todo.

Nuestro ejemplo cercano y al que estamos directamente más relacionados, los Estados Unidos de América, han dado cuenta de los casos claros de intervencionismo bajo el ropaje de ayuda y protección. Su inicio se da ante el incremento de una creciente concentración y centralización del capital en la metrópoli, que llevó a la formación de grandes empresas y a la acumulación de excedentes para finalmente caer en una crisis del sistema.

Crisis expresada en términos de sobreproducción. La cual estableció la necesidad de exportar capital a la periferia a través de estas grandes empresas para evitar el riesgo de sucumbir en su crisis de sobreproducción. Esta representaba la mejor opción para la realización del capital, para lo cual se debía llevar a los países receptores a cambiar su estructura productiva y su patrón de consumo. Proceso "económico-natural" de la acumulación de capital que ha llevado a la transnacionalización de nuestras economías y, dentro de ella, ha nulificado la autonomía alimentaria.

Varias investigaciones llevadas a cabo en países latinoamericanos y la información que entregamos más adelante, indican que la importación de alimentos ha aumentado de manera significativa desde 1970. Dentro del total de importaciones que realiza América Latina, los alimentos constituyen un alto porcentaje y, de acuerdo a las estimaciones de la FAO, se advierte que éstas seguirán incrementándose a un ritmo del 5.8% anual hasta el año 2000. Mientras que el período 1969-1971, el 9.7% del consumo de productos agrícolas alimenticios era abastecido por el mercado externo a la región, éste se incrementó al 12.0% en el período 1978-1980. Cerca del 50% de la alimentación básica que tiene la población latina urbana promedio corresponde a productos alimenticios importados.

De persistir las tendencias observadas, la FAO estima que la relación de autosuficiencia de cereales continuará agravándose hasta llegar al año 2000 a un 83% en América Latina. Tendencias que también llevan a observar ese comportamiento hacia el año 2000 en otras regiones dependientes. Así, se considera que esa relación llegará al 61% en África, 71% en el Cercano Oriente y al 86% en el Lejano Oriente.

La gran dependencia alimentaria de América Latina, no ha tenido su origen principal en la incapacidad de la humanidad para producir alimentos necesarios y suficientes para satisfacer sus necesidades, sino que su producción se ha especializado y ha tendido a estar controlada y dirigida a satisfacer necesidades de grupos urbanos internos con poder de compra o a exportar alimentos ricos en proteínas y minerales a países industrializados; dejando a una gran masa de población nacional en niveles críticos de nutrición.

La desnutrición y la nueva división internacional del trabajo agropecuario reflejan el abandono progresivo de los cultivos básicos para la alimentación y el desarrollo de la internacionalización del sistema productivo y comercial de los productos agropecuarios. Expandiendo los paquetes tecnológicos hacia los países dependientes e introduciendo variedades de alto rendimiento que demandan todo tipo de insumos abastecidos por las grandes ETN.

Todo este proceso está dentro de los diferentes factores que generan el auge o la crisis del capitalismo a nivel mundial, en donde las ETN abarcan diferentes países aliándose con los capitalistas locales, para completar el proceso de rotación de mercancías, y de esta manera, incrementar la tasa de ganancia. Entonces, los monopolios se diversifican y no se centran en un sólo producto y, de esta manera, promedian la tasa de ganancia en todas las actividades.

Esta situación, no es sino el resultado de una necesidad de readecuación del capitalismo que lucha por cambios profundos en la producción, consumo y distribución; y en su interior, la lucha de contrarios, entre los centros y la periferia que trata o inicia un proceso de liberación nacional.

En esta crisis que proviene a inicios de los 70, vuelven a estar presentes otros centros económicos. Japón se convierte en el centro capitalista alrededor del cual se expande el capitalismo en Hong-Kong, Singapur, Taiwan, Filipinas, Corea del Sur e Indonecia, a tal punto que se habla de un capitalismo del Pacífico bajo la égida del Japón. Zona en la que

también hay inversiones de otros países como Estados Unidos. Pero éstas son comparativamente de menor importancia¹¹. La diversificación de los centros económicos, como Japón o la CEE, va acompañada del debilitamiento de Estados Unidos -que pierde liderazgo en su política y en su economía- y de la acentuada marginalización relativa de la periferia, pues las grandes relaciones comerciales se realizan entre los centros; y aquella, a pesar de las resistencias nacionales, es sometida a una consolidación de dependencia del capital financiero, mercantil y de materias primas.

Desde esta óptica se podría analizar y comprender la realidad actual del Ecuador, es decir, entendiendo el impacto y la presencia de los fenómenos capitalistas y en particular para nuestra investigación, el impacto y la presencia de los fenómenos transnacionales inducidos por la internacionalización del capital. Más debido a que existen varias y distintas alternativas a seguir en el estudio nos interesa destacar los efectos de la transnacionalización en la producción agrícola y en el consumo alimentario del país, a través de determinados puntos concretos, dentro de la conceptualización de cadena agroindustrial y línea de productos¹² del sistema agroindustrial trigo. Conceptos que revis-

11/ Vergopoulos, Kostas, Conferencia: La crisis agroalimentaria en los nuevos países industrializados, mimeo, DEP-UMAN, 1982, pp. 1-3.

12/ "(...) Los conceptos de cadena agroindustrial y línea de productos son las que dan cuenta en forma más precisa del fenómeno agroindustrial alimentario en América Latina, ya que permiten ampliar y articular el análisis de fenómenos que se producen a escala mundial, como los flujos de los insumos, los productos, el capital y la fuerza de trabajo, así como la difusión de técnicas y patrones tecnológicos para la producción y comercialización. Gonzalo Arroyo, Ruth Rama, Fernando Rello, op. cit., p. 52.

tos en forma individual, pero sin descuidar su interrelación y pertenencia al contexto global de la economía, permitirán visualizar el desarrollo de la transnacionalización agroalimentaria e identificar, él o los problemas con mayor claridad, a efecto de entregar reflexiones alternativas que lleven al cambio socio económico en los sectores que nos preocupan.

El interés en el caso del trigo radica porque permite identificar y ofrecer un panorama bastante completo del control - transnacional del sistema agroalimentario, partiendo desde: la articulación a la inversión extranjera directa y a los fenómenos de producción externa de excedentes agrícolas, el cambio impuesto a los patrones de cultivo y las distorsiones en la dieta alimentaria, hasta el abatimiento de la producción de alimentos básicos de consumo popular y la imposición de tecnología foránea. Es verdad que esta problemática no obedece a forma exclusiva a la internacionalización del capital, a la ETN, pero también es cierto que están entre sus causas principales.

Por estas razones, las variables de análisis en las que centraremos el estudio son:

- a. El carácter polarizado de la agricultura y su relación con las ETN y con la producción de básicos.
- b. La política del Estado y la transnacionalización del sistema agroindustrial trigo.
- c. Los impactos de la transnacionalización del sistema agroindustrial trigo en la agricultura y en la alimentación del Ecuador.
- d. La situación y potencialidad de la agricultura campesina como productora de alimentos y el significado que tiene

en los factores de cambio social al interior del sistema capitalista agroindustrial alimentario.

Consideramos que estos puntos nos permitirán discutir, por una parte, el impacto del sistema transnacional y los principales aspectos económicos y políticos de la penetración de las ETN en la economía ecuatoriana, profundizando el conocimiento teórico y empírico de este fenómeno; y por otra, la importancia del pequeño productor campesino en el sistema agroindustrial ecuatoriano como un camino hacia el rompimiento o transformación de este tipo de relaciones transnacionales.

Para efectos de contextualización del trabajo se presentan los modelos de desarrollo por los que ha incursionado el Ecuador, como así también la política agrícola de Estados Unidos a partir de la época del New Deal (década de los treinta); sin embargo el análisis se centra a partir de la década de los sesenta, por cuanto lo justifican los siguientes aspectos relevantes: a) El establecimiento de la reforma agraria en 1964 mediante la cual se quiere terminar con el trabajo precario* en el Ecuador; b) Presencia de Ecuador como país exportador de petróleo en 1972-73, período que marca

* Se refiere a diferentes formas de trabajo a que estaban sometidos los campesinos en las haciendas, cuyas modalidades se definían en términos de derechos y obligaciones. Las principales eran los yanaperos, aparceros, huasipungueros y huasicamas, mismos que constituían casi toda la fuerza de trabajo permanente de la hacienda a cambio de pequeñas explotaciones marginales de tierra (1 ha.), pastoreo, utilización de agua y un magro salario. Los huasipungueros y huasicamas residían en la hacienda y formaban la fuerza de trabajo más importante.

a la vez, una intensa urbanización y crecimiento del sector no agrícola como generador de empleo y de nuevas demandas alimentarias; c) Finales de los sesenta y principios de los setenta representados por un apoyo total al desarrollo agroindustrial alimentario, dado el auge petrolero, modelo que en los ochenta cobra nuevo impulso por medio de una mayor apertura al capital extranjero dentro del Acuerdo de Cartagena del cual Ecuador es país signatario; y, d) Por cuanto la década del setenta significó para el país su definitiva integración a la economía mundial mediante la penetración de las empresas transnacionales, sustentada en la potencialidad de los recursos petroleros del Ecuador.

Por todas esas consideraciones, se plantea en forma general las siguientes hipótesis que permanentemente estuvieron presentes en el desarrollo del trabajo:

- Existe en el Ecuador una alianza del capital transnacional y nacional, apoyada desde 1950 en las políticas económicas del Gobierno Central que creó el marco institucional adecuado para la transnacionalización del sistema agroindustrial, en el que sobresale el sistema agroindustrial trigo.

Esas políticas implementadas estarían reflejando la correspondencia al comportamiento tradicional del Ecuador en el mercado internacional, basado en el modelo primario exportador (caño, café y banano) y a la vinculación de la oligarquía agroexportadora-financiera de la Costa con el capital extranjero.

- El desarrollo de la producción agroindustrial impulsado por la internacionalización del capital ha tenido como contrapartida un cambio en los patrones de consumo; y además, un cambio en la estructura agraria y productiva que acentuó la

polarización de la agricultura capitalista y la agricultura tradicional del pequeño productor campesino. La primera, destinada a cultivos de exportación y agroindustriales y la segunda, en su mayoría, a la producción de granos básicos. Situación que ha llevado a una notable baja de la producción de alimentos básicos (especialmente granos) para la mayoría de la población y, por consiguiente, a un condicionamiento en la autosuficiencia alimentaria del Ecuador.

- La producción de alimentos básicos descansa mayormente en la responsabilidad del productor tradicional, del productor campesino, en el cual subyace la potencialidad de su organización y su racionalidad en la producción, subyace la autogestión campesina. Mas la persistencia de la agricultura campesina, en la producción de alimentos básicos y las condiciones de reproducción de sus unidades, se garantizarían en la medida que éstas busquen una mayor vinculación autogestionaria en el sistema donde están insertos.

Todo esto nos lleva a considerar, entonces, que en las economías nacionales no participan únicamente las políticas económicas y los factores internos del país. Sino que éstos también están condicionados por las fuerzas externas del comercio internacional; en donde la internacionalización del capital presiona fuertemente en el comportamiento de los mercados a través de su agente más dinámico, las ETN. Elementos que serán abordados con especial interés en esta investigación.

La agricultura y la industria de alimentos son los sectores que más integrados están a estas realidades y, por lo tanto,

su análisis no debe concentrarse únicamente en las políticas económicas internas sino también en el proceso de la internacionalización del capital cuyo inicio a nivel mundial se estima a partir de 1960. Este fenómeno como se indicó, tiene como causas la concentración y centralización, la crisis agrícola y la competencia entre países con mayores posibilidades industriales. Mas sin embargo, para que la internacionalización de capital abarcara a la agricultura y la industria alimentaria, además de las causas anotadas, tuvieron que intervenir directamente los gobiernos, quienes adoptaron una serie de medidas que ejercieron una influencia significativa en la internacionalización del capital a escala mundial, y por consiguiente, en la división internacional del trabajo agrícola.

En esta perspectiva la intervención de Estados Unidos fue muy notoria, al grado de hacer de la producción agropecuaria y agroindustrial una producción significativamente estratégica.

Por estas razones, en los objetivos de nuestro estudio está el analizar:

- El desarrollo del proceso del sistema agroalimentario en el Ecuador, su relación con las empresas transnacionales y su grado de transnacionalización; las políticas del Estado y la participación de las empresas nacionales en la transnacionalización del sistema como alternativa al modelo primario agroexportador.
- El proceso de transnacionalización del sistema agroindustrial trigo y sus efectos en la estructura productiva agrícola y en la dieta y alimentaria de la población.

- El comportamiento de las agriculturas campesina y capitalista en el proceso de la transnacionalización del sistema agroindustrial trigo, a efecto de entregar reflexiones de una línea alternativa de política agrícola que enfatice la participación de la agricultura campesina, su organización y autogestión.

Los puntos hasta aquí considerados, son los que se desarrollan en el trabajo, dentro de un marco teórico que se considera adecuado para explicar el caso ecuatoriano del sistema agroindustrial trigo.

La investigación se expone en cinco capítulos que forman un todo organizado.

En el primer capítulo se presentan los principios generales sobre los que se sustenta la tesis, examinándose las relaciones de dependencia en el mercado internacional en el marco de la hegemonía de los Estados Unidos y de su penetración en América Latina mediante la internacionalización del capital. Asimismo, se afirma que el comercio internacional es un mecanismo, llevado por compañías monopolísticas, que impone a cada país el papel que cumplirá en el concierto de la división internacional del trabajo, y por consiguiente, no debe ser visto como la relación natural de intercambio automático entre las diferentes regiones dotadas de diferentes factores. El capítulo parte del análisis del desarrollo agrícola de Estados Unidos, que luego cae en crisis, con carácter de sobreproducción, cuyo origen es la crisis general de sobreproducción del sistema capitalista. El capítulo termina con la observación de que Estados Unidos encontró una alternativa al

dirigir su modelo de producción agroindustrial hacia América Latina, a la vez que obtenía alimentos baratos para los trabajadores norteamericanos.

Modelo que se extendió al Ecuador e hizo posible que se modernizara la agricultura, mas dicha modernización cambió la estructura productiva, abatiendo los productos básicos alimenticios de la mayoría de la población, los cuales quedaron en gran medida bajo la responsabilidad de la agricultura campesina que constituye una realidad dentro del sistema.

El segundo capítulo, en lo fundamental, ubica cómo Ecuador pasó del modelo agroexportador al modelo agroindustrial alimentario, señalando las características de dominación y transnacionalización en cada uno de ellos y las particularidades regionales en su desarrollo, discute las políticas que ayudaron su gestión y presenta la Reforma Agraria y el auge del petróleo como uno de sus determinantes.

El tercer capítulo resalta las consecuencias económicas y sociales del modelo agroindustrial alimentario; sostiene que la heterogeneidad del sector agrario no está dada solamente por el hecho de que en él existen explotaciones significativamente diferentes como la campesina y la capitalista, sino porque en él también existe un desarrollo diferenciado de la gran empresa agrícola industrial del país.

Resalta los elementos que apoyaron la modernización de la agricultura, el cambio en la producción agropecuaria y agroindustrial y el problema alimentario. Discute los efectos sobre la economía campesina y presenta a la vez su potencialidad y racionalidad productiva, concluyendo en su viabilidad dentro del sistema alimentario nacional.

El cuarto capítulo analiza el sistema agroindustrial trigo en su conjunto, el cual permite ejemplificar la amalgama, ETN, capital oligopolista nacional y Estado; los fenómenos de concentración y centralización del sistema; las políticas del Estado y los instrumentos de política; los subsidios a la importación; el impacto de la ayuda alimentaria en el abatimiento de la producción; y la importancia del campesino en la producción del trigo, todo ello basado en un estudio empírico y en información de segunda mano. Constituye la parte central del estudio, que ejemplifica la internacionalización del capital, el cambio en el patrón de cultivos y en la dieta alimentaria de la población.

El quinto y último capítulo intenta, con base en las ideas derivadas de los cuatro capítulos anteriores, proponer algunas reflexiones sobre políticas que deberían seguirse para superar el abatimiento de la producción de alimentos básicos, reflexiones que ponen como punto central la participación de la producción campesina en el sistema agroindustrial.

Finalmente, se presentan los anexos y se incluyen datos elaborados en cuadros que respaldan la investigación.

CAPITULO I : LAS RELACIONES DE DEPENDENCIA ALIMENTARIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Es a partir de los años de la postguerra, 1939-1945, que se han producido los mayores cambios en la agricultura y en la industria alimentaria de los países latinoamericanos debido, tanto a la situación de desarrollo social de éstos como a la presencia de la internacionalización del capital, cuyo máximo exponente para esta región ha sido Estados Unidos.

Bajo la influencia de estos factores crece el sector agrícola moderno y la industria alimentaria ampliando el mercado interno en un intenso proceso de urbanización y diferenciación en el campo. Obligando indistintamente a los países latinoamericanos a readecuar su sector agrícola a las nuevas necesidades agroindustriales. Convirtiéndolo en un eslabón de los cuatro que integra la cadena agroalimentaria: suministros de medios de producción, producción primaria, procesamiento y comercialización de los productos elaborados¹; todo esto, dentro de normas que refuerzan la concentración de capital y la modificación definitiva de ancestrales técnicas de producción y formas rurales de vida.

Lo anterior sucede más todavía en épocas cuando la agricultura de los Estados Unidos se encuentra en crisis de sobreproducción, con los consiguientes excedentes de granos y cereales, resultado de su política agrícola, lo cual ha repercutido negativamente en el mundo y especialmente en los países de América Latina, a quienes ha sumido en una dependencia alimentaria vía la exportación de sus excedentes. Situa

1. Arroyo, G., Rama, R., y Rello, F., opt. cit., p. 17. Vergopoulos, Kostas, "L'agriculture peripherique dans le nouve ordre international: Reflexions sur la questions des systemes alimentaires nationaux". Rever Tiers Monde T. XXII, N° 85, U. Paris, enero-marzo 1981 pp. 21-22.

ción que apoya el carácter y la gestación de la internacionalización del capital de Estados Unidos y su grado de incidencia en la transnacionalización del sistema agroalimentario.

A. EL DESARROLLO AGRICOLA DE ESTADOS UNIDOS A PARTIR DE LA II GUERRA MUNDIAL Y SU PENETRACION EN AMERICA LATINA

1. Políticas Agrícolas, Creación de Excedentes y el Nuevo Poder Político

Las principales leyes e instrumentos de política agrícola de Estados Unidos, que modernizaron la agricultura y la entregaron a la industria, datan desde que se crearon los programas agrícolas a partir de la época del New Deal (década de los treinta), y tenían su interés en elevar el nivel de ingreso agrícola generalizado en la depresión de los treinta; expresando su inclinación a formar una agricultura moderna compuesta principalmente de granjas agrícolas, los farmers. El Acta de Ajuste Agrícola de 1933 (AAA, Agricultural Adjustment Act) y programas posteriores que siguieron a las políticas agrícolas de la II Guerra Mundial, se han orientado hacia ese fin; tal es que en la actualidad, estas políticas son consideradas como descendientes lineales del Acta de Ajuste Agrícola de los treinta, definiendo en formas pero con más semejanzas que diferencias².

Sin embargo, estas leyes, a la vez que fortalecían a los granjeros y control de precios que permitieron a Estados Unidos convertirse en el granero del mundo, con el fin de obtener un nuevo poder económico y político. Espíritu que contiene

2. Marion, Bruce W., The organization and performance of the U.S. food system, USA, 1986, pp. 1-3.

también los aspectos principales de la Food Security Act de 1985, P.L. 99-198, que tendrá vigencia hasta 1990.

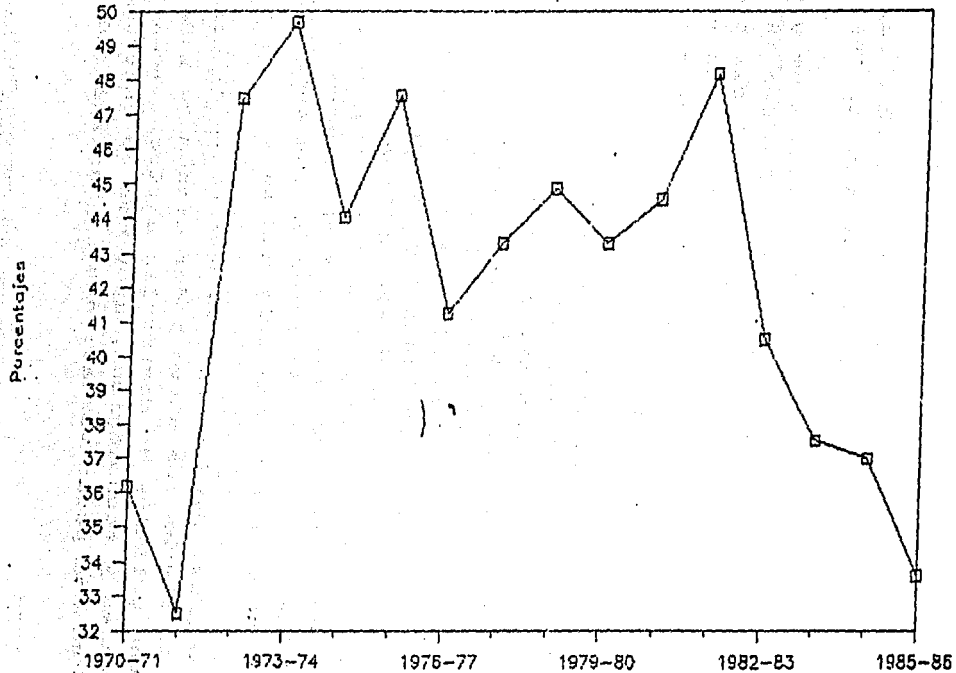
Así se observa que en la producción mundial de granos del período 1970-84 participó con un promedio del 18% cuyos montos fueron de 187 millones TM en 1970, 303 millones TM en 1979 y 314 millones TM en 1984³. De igual manera, entre los años 1975-86 en la producción mundial de granos secundarios la participación de Estados Unidos fue en promedio anual de 26.7%, siendo su mejor año 1985-1986 con 30.4% y cuando esta producción mundial llegó a 811.6 millones de TM (Ver Anexo, Cuadros 1 y 2). Considerando este período respecto a la producción mundial de trigo, se situó en una participación promedio anual del 13.5%, pero sus exportaciones se movieron dentro de un rango del 33.6% (1985-86) y 49.7% (1973-1974), manteniéndose siempre como el mayor exportador de trigo. La producción mundial y el total de exportaciones para 1985-1986 fueron de 520 millones y 100 millones de TM, respectivamente (ver gráfica 1.1 y Anexo Cuadros 3 y 4). Datos que presentan a un país como el granero del mundo y que tiene sus mayores ventas de trigo en los años 1973-74, considerados de crisis alimentaria mundial.

Estados Unidos, para lograr los objetivos de poseer excedentes que le dieran ese nuevo poder económico y político, implantó una política de desarrollo agrícola mediante programas fiscales y tecnológicos, apoyados en instrumentos de política que con pocas variaciones se han aplicado en las di

3. USDA, World Agriculture, Situation and Outlook Report, sept. 1986, Chapter I, Table 1.

GRAFICA 1.1

EU: PART. % EN EL MERCADO MUNDIAL TRIGO
(1970-1986)



ferentes leyes desde 1933 hasta 1985⁴.

Aspectos principales de esas políticas contiene el Programa de Protección de Precios (Price Support Program), basado en préstamos sin recursos mediante el cual el gobierno adquiriría el derecho de primer comprador del grano si los precios del mercado estaban por debajo del nivel del precio fijado en el préstamo; el subsidio por diferencias (deficiency payment) que cubría la diferencia de precio entre el mercado y el precio asignado al productor; el Programa de estabilización conocido como Programa de las Reservas en Poder de los Agricultores, (FOR, Farmer-Owned Reserv) que financiaba la retención de los productos en las fincas por un período de tres a cinco años.

Este último programa y el crecimiento de la producción -que venía acompañado de una gran dosis de innovación tecnológica- creó una gran reserva en el mercado de granos de los Estados Unidos y además el gobierno adquirió una elevada deuda con los productores, situación que lo llevó a implementar la Ley Pública 480 conocida como el Programa de Ayuda Alimentaria, a través

-
4. Un análisis detallado de las políticas agrícolas y sus instrumentos se puede encontrar en: Marion, Bruce W., The organization and performance of the U.E. food system, USA, 1986; Dentzer, S. y J. McCornik, "Amar-ga Cosecha", en Contextos, México, mayo 30, 1985; Dunne, N. y A., Gowers, "Los subsidios agrícolas en Estados Unidos", Financial Times, en Contextos, mayo 1985; Gyhlar, M., María J., "Política agrícola norteamericana", en Agroanalysis, Brasil, mayo, 1986; Maclennam, Carol y Richard Walker, "Crisis y cambio en la agricultura norteamericana", en Las transnacionales agroindustriales: Estados Unidos y América Latina, Reger Burbach y Patricia Flynn, Ed. Era, México, 1983.

de la cual realizaba sus exportaciones a un plazo de hasta 30 años y con bajas tasas de interés; el Programa de Pago en Especie (PIK, Payment in Kind), por el cual los pagos adeudados a los agricultores se podía realizar en productos; y, los programas de reducción de áreas totales y por cultivos (Acreage Reduction Program and Paid Land Diversios Programa), este último con la característica de limitar las áreas de siembra y entregar un valor equivalente a lo que serían los ingresos del área no utilizada.

Finalmente, ante la abrumadora cantidad actual de las reservas generadas por sus programas, en su Ley Agraria de 1985 instrumentó el Programa para el Mejoramiento de las Exportaciones (Export PIK) asignándole tres billones de dólares, con los que el gobierno de Estados Unidos paga subsidios a los importadores por mantenimiento de stock de granos que pertenezcan al gobierno importador. De esta manera no sólo estaría exportando sus excedentes sino utilizando las instalaciones del país importador.

De esta manera, el gobierno fijaba el precio de los productos; las superficies de producción; hacía compras cuantiosas a los productores para controlar los precios internos e internacionales; y, entregaba incentivos a la producción y a las exportaciones. De tal manera que, no sólo subsidiaba a los productores sino también mantenía la competitividad de las empresas exportadoras de grano al mantener un precio interno inferior a los precios del mercado mundial.

Los productores estadounidenses se beneficiaban a través del precio oficial y por las compras masivas realizadas por parte de la Commodity Credit Corporation (CCC)*, que llevó a acumu-

* CCC: creada en 1933 y dependiente del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.

lar una gran reserva y contribuirá a presionar los precios a nivel mundial. Las ETN se beneficiaban de esos excedentes tanto para controlar sus exportaciones como para abastecer de materias primas baratas a sus agroindustrias; en cambio, el gobierno de Estados Unidos las utilizó como control político, especialmente, a través de la Ley de Desarrollo y Asistencia al Comercio Agrícola (Agricultural Trade Development and Assistance Act) de 1954, más conocida como P.L. 480.

Precios que también favorecían al consumidor estadounidense que ha estado "acostumbrado a contar con alimentos poco costosos ... pagando en alimentos apenas el 15% de su ingreso disponible, la proporción más baja del mundo desarrollado"⁵. Pero a la reducción de los costos de reproducción de su fuerza de trabajo han contribuido los alimentos de los países de pendientes, como resultado también de la internacionalización del capital; es decir, una parte sustancial del abastecimiento básico de Estados Unidos fue internacionalizada y en ella América Latina tiene una participación importante - del 40%, que se ha desarrollado de acuerdo a Miguel Teubal, desde principios de los setenta. De ahí han fluido productos baratos como café, cacao, azúcar, oleaginosas, hortalizas, frutas, legumbres y carnes⁶.

La consecuencia "negativa" de estas políticas de Estados Unidos es que fomentó a niveles peligrosos la producción de excedentes, la que a su vez repercutió en el mantenimiento de un precio ficticio y en el incremento de los costos por concepto de almacenaje. En otras palabras, llevó a los Estados

5. Zoslow, Jeffrey, La recesión en la agricultura estimula su reestructuración", The Wall Street Journal, en Revista Contextos, México, mayo 30, 1985, pp. 6-7.

6. Teubal, Miguel, opt. cit. p. 45.

Unidos a una aguda crisis de sobreproducción mantenida mediante fuertes presupuestos estatales.

Por esta razón, los reclamos se dejaron ver en forma repetida por parte de los contribuyentes frente al subsidio que se daba a los granjeros y a las compañías consultoras. Sin embargo, también los productores pugnaban para que los excedentes en poder de la CCC no se vendieran en Estados Unidos porque esto provocaría la caída de los precios internos y generaría su quiebra. Las corporaciones exportadoras de grano, por su parte, se oponían a que esas reservas se vendieran sin su participación fuera de los Estados Unidos, alegando competencia del mismo Estado. Los financiadores de la modernización agrícola que habían canalizado recursos hacia los farmers, remataban las granjas o exigían el pago de los préstamos a los granjeros, deuda agrícola que en 1984 llegó a 212 mil millones de dólares y en la que el 30% de las granjas de la nación se desliza hacia la insolvencia⁷. El Congreso de los Estados Unidos lucha por disminuir el monto de los subsidios a la agricultura que se ha incrementado en forma acelerada; el gobierno pagó 63 millones de dólares en programas en apoyo de los agricultores durante el período 1982-1986, comparados con los 57 mil millones de los 20 años precedentes⁸.

Entonces, la economía estadounidense se encontraba en serias contradicciones inherentes a su producción. Se encontraba en crisis de sobreproducción y su salida apuntaba a reordenamientos internos de su propia dinámica y a expansiones en el exte

7. Dentzer, S., y McCormink, j., opt. cit., p. 8.

8. Dole, Robert, "Los agricultores no pueden esperar", The Washington Post en Revista Contextos, México, mayo 30, 1985, p. 25 (Es el líder de la mayoría del Senado de Estados Unidos y miembro del Comité de Agricultura).

terior. Contrariamente a lo que sucede en países latinoamericanos, como Ecuador, en donde a la crisis agrícola se la vincula a una escasez de productos, la agricultura de Estados Unidos está en crisis debido a sus excedentes, situación que se ha presentado desde la década de los treinta. "De hecho la sobreproducción fue un problema aun durante la Depresión y ha aumentado de manera extraordinaria en los ochentas ... El resultado es una tragedia de la abundancia lo cual ofende las convicciones más profundas acerca de los recursos, la virtud y la tierra"⁹.

Por otro lado, se debe anotar que a finales de los sesenta estaban presentes en Estados Unidos las manifestaciones de su crisis económica de principios de los setenta y, más tarde, la recesión global de 1981-1982, que trajeron se rias repercusiones en su sector agrícola¹⁰.

En la primera crisis las opciones económicas, en los Estados Unidos, que garantizarían balancear una mayor tasa de ganancia no presentaban alternativas, siendo los siguientes algunos de los factores limitantes.

-
9. Easterbrook, Gregg, "La agricultura estadounidense actual", en Re vista Facetas, N°. 72, febrero, 1986, p. 2.
10. Para una discusión al respecto, se puede consultar a los autores que se indican aquí, únicamente se puntualizan los factores de interés para el trabajo: Bruce, Schulte, op. cit.; José Luis Ceceña Gámez, "La Economía contemporánea de Estados Unidos...", op. cit.; Manuel Castells, La crisis económica mundial y el capitalismo americano, Ed. Laia, Barcelona 1976; Carlos Rico, "Interdependencia y trilateralismo: orígenes de una estrategia", en Cuadernos Semestrales, Nos. 2 y 3, CIDE, México, mayo 1978; Orlando Caputo y Jaime Estay, La crisis económica mundial capitalista, Mimeo., DEP-FE, UNAM, México, 1987.

- El dólar en tanto divisa internacional (que había inundado Europa y cuya carga pesaba sobre las reservas de oro de los Estados Unidos), atravesaba una profunda crisis desde fines de los sesenta, cayendo primero en su inconvertibilidad en oro desde 1968, y luego, en un "sistema de manejo flexible" que trajo una gran devaluación del dólar en diciembre de 1971 equivalente al 11% y después un 6% a principios de 1973. En 1970 las reservas de oro de Estados Unidos se habían reducido a menos de la mitad de lo que fueron en 1950.¹¹

- La cada vez mayor participación de las ETN norteamericanas en países periféricos en busca de menores costos de producción y mayores márgenes de ganancia, habían profundizado los cambios fundamentales en la organización internacional de la producción capitalista junto con la revolución tecnológica.¹² Los países subdesarrollados, se habían convertido en "receptores" de excedentes de capital acumulado en la metrópoli y su agente había sido la corporación transnacional, misma que tiene gran incidencia en la determinación de los flujos comerciales y en la asignación de los recursos en la economía.¹³ "Como lo habían hecho después de la guerra, las transnacionales norteamericanas siguieron ampliando su producción en el extranjero en vez de producir en Estados Unidos para exportación"¹⁴.

11. Moore Lappé, F., y Collins, J., Comer es primero: más allá del mito de la escasez, Ed. Siglo XXI, México, 1982, pp. 218-219.

12. Más adelante tratamos sobre la revolución tecnológica.

13. Mujica Vélaz, Rubén, "Autonomía alimentaria: necesidad, opción, estrategia", en Revista Economía Informa, N° 109, FE-UNAM, México.

14. Burbach y Flynn, op. cit., p. 49.

- Finalmente, la presencia de las economías recuperadas de Europa y Japón como polos alternativos a nivel internacional se disputaban los mercados de los países subdesarrollados e incluso los mercados de los países centrales. Multipolaridad económica capitalista que trajo un debilitamiento de Estados Unidos en su comercio y en el poder hegemónico, así como su recurrencia en la crisis económica de 1982.¹⁵

La crisis del principio de los ochenta, abarca una superproducción del conjunto de mercaderías, es decir, de productos industriales, materias primas, alimentos y energéticos. Ahora, esta crisis, con agudización de mercados limitados, viene acompañada con la introducción de nuevas tecnologías que afectan a un gran número de productos que se comercian en el mercado internacional y entre los que se encuentran algunos de los bienes de exportación de América Latina. Esta crisis, a diferencia de la anterior, es que aquélla se manifestó especialmente en una sobreproducción de productos industriales. Pero los dos se expresaron a nivel del mercado mundial, y han sido el resultado de la persistencia de la crisis de acumulación por la que atraviesa el sistema capitalista desde principios de la década anterior.¹⁶

15. Ceceña Gámez, José Luis, "La economía contemporánea de Estados Unidos y su influencia en el Tercer Mundo", en Problemas de desarrollo, IIEC UNAM, México, 1984.

16. Caputo y Estay, op. cit., pp.17-19.

La situación descrita ha forzado cambios drásticos y generalizados que se extendieron a todos los sectores de la economía norteamericana.

La balanza comercial de Estados Unidos reflejó por primera vez en 1971 un saldo negativo, contrastando con los años anteriores, en especial, a partir de la II Guerra Mundial hasta finales de los cincuenta en donde era manifiesta su hegemonía; mas, para la década de los sesenta las importaciones norteamericanas crecieron mucho más aprisa que las exportaciones en aproximadamente un 25%; "al mismo tiempo que la industria norteamericana se enfrentaba a una competencia más intensa, comenzó a rezagarse. La tasa global de crecimiento del producto nacional bruto cayó del 4.7% anual en la primera mitad de la década de los sesenta al 3% en la segunda. El resultado final de todos estos cambios fue el debilitamiento de la industria manufacturera norteamericana en comparación de la de otros países capitalistas. Este deterioro se reflejó en la posición de Estados Unidos en el comercio mundial. La participación de Estados Unidos en el total de exportaciones de manufacturas del mundo bajó del 21% en 1960, a 15% en 1976. Al mismo tiempo las importaciones norteamericanas de bienes manufacturados subieron del 44% de sus importaciones totales en 1961 al 66.8% en 1971, cifras que reflejan la inundación del mercado norteamericano por todo tipo de productos industriales extranjeros, desde televisiones hasta automóviles compactos".¹⁷.

17. Ibidem, p. 48 y 49.

2. Concentración y Centralización en el Sector Agrícola y la Internacionalización del Capital.

Lo antes anotado indica que la crisis de Estados Unidos debía repercutir necesariamente en la situación interna del país, en varios ámbitos, acentuando el proceso en el que se encontraba inmerso.

Así en el agrícola se dió una concentración de la riqueza. Los farmer más chicos e incluso los medianos fueron desplazados o absorbidos por los más grandes. Disminuyó el número de compañías. Creció la concentración y centralización. Se incrementó la integración. Se diversificó el número de firmas principales y se dió una mayor expansión a nivel mundial del capital transnacional.

Los grandes agricultores crecen cada vez más y cambian la naturaleza misma de la agricultura, tanto por la incorporación de nueva tecnología como por su integración a la industria alimentaria. Las granjas tradicionales y medianas desaparecen a un ritmo semejante a la era de la depresión; las pequeñas granjas persisten sólo debido a que sus administradores frecuentemente trabajan en las fábricas, a la vez que en los campos.¹⁸

En 1985, casi 400 millones de hectáreas trabajadas en 2.2 millones de granjas estuvieron destinadas a la agricultura, calculándose que la granja promedio abarcaba unas 160 hectáreas. Sin embargo, menos del 25% de las granjas ocupaban extensio -

18. Zaslow, Jeffrey, op. cit., p. 3

nes entre 72 y 200 hectáreas, alrededor del 30%, 120 mil de ellas tenían menos de 20 hectáreas, y el 7% disponía de más de 400 hectáreas. En 1950, la extensión promedio de granja era de 86.7 hectáreas y el número de granjas era de 5.65 millones.¹⁹

Compárese esto con el máximo de 6.8 millones de granjas en 1935 y se encontraría que una tendencia del sector es tener menos granjas pero más extensas, situación que ha traído repercusiones considerables en la estructura socio-económica del agro norteamericano.

En 1983, con un total de 2.7 millones de granjas, de los ingresos del sector correspondió el 88% al 28% de las granjas de mayor tamaño y el 12% restante al 72% de las propiedades.²⁰

Las cooperativas de abastecimiento y venta, propiedad de los agricultores, se expandieron rápidamente en la década de los setenta a la par que la misma economía. Ahora, algunas van camino a la bancarrota y muchas se reducen o fusionan, dándose una gran concentración y centralización. Entre los grandes combinados figuran: Land O'Lakes Inc., que compró Midland Cooperative Inc., Farmers Union Grain Terminal Association, fusionada con North Grain Growers.²¹

Entre 1974 y 1985 la población activa dedicada a la agricultura en Estados Unidos, se redujo del 4.4 al 2%. Gonzalo

19. Datos de la Oficina de Evaluación Tecnológica, USA, op. cit., p.46

20. Marion, Bruce W., op. cit., pp. 5 - 9.

21. Zaslow, Jeffrey, op. cit., pp. 6 - 7

Arroyo señala que en 1978 hubo una reducción neta del valor agregado y del empleo en la agricultura (2.5% de la población activa), así como también de la cadena agroalimentaria en su conjunto; en tanto se presentó un sistema de consumo alimenticio dirigido a las necesidades del área urbana, explicándose de esta manera el desarrollo de los productos cocinados (fast food), que fueron introducidos con una fuerte publicidad y tendían a resolver el problema del tiempo de los trabajadores urbanos.²²

Los cambios iniciados en los campos se extendió a las industrias y procesado de alimentos. Los fabricantes de equipo agrícola de la línea antigua enfrentan una reducción de la demanda, pero otras empresas prosperan satisfaciendo la demanda de nueva tecnología y mercadotecnia, pues se trata de una tecnología de cambio administrativo, tecnológico e intensivo en el uso de capital. "Pese a los grandes descuentos de precio de los fabricantes de equipo agrícola, su producción del año pasado (1984) disminuyó al 42% del nivel de 1979. Los granjeros más grandes obtienen el fruto de las economías de escala y necesitan menos equipo por acre. También están comprando buen equipo usado de la misma forma que compran tierras: a precios de ganga de los muchos agricultores que quiebran. Resultado de esto es que International Harvester Co., que ha disminuido drásticamente la producción de tractores y segadoras. J.L. Case, unidad de equipo agrícola y de construcción de Tenneco Inc., cerrará sus plantas en cinco estados durante seis semanas a principios del año próximo (1986)... (y) ... hay en perspectivas mayores consolidaciones y combinaciones de compañías ... (pues) ... la extensa red de trabajo de equipo agrícola de la nación se basó en la premisa de numerosas granjas prósperas, cantidad de empresas que han resultado víctimas.

22. Arroyo Correa, Gonzalo. "Los productos alimenticios en el sistema económico mundial" en Desarrollo Agroindustrial y Alimentación, NO. 4, SARH, México 1981, p. 127.

del cambio"²³.

Con toda esta modernización de la agricultura, el manejo del sector es cada vez más integral. La pionera Hibred International Inc., que es la primera abastecedora de granos para sembrar, planea vender computadoras en las áreas rurales para el manejo de elevadores (silos). A.O. Smith Corp., empezó en 1983 a vender computadoras IBM y sus propios programas para granjas lecheras. Los administradores agrícolas profesionales supervisan ahora áreas de tierra de tamaño semejante a Kansas. North Trust Corp., de Chicago, administra 28% más de tierras de las que administraba en 1980.²⁴

Por su parte, Miguel Teubal sostiene que "las 50 procesadoras agroalimentarias más importantes del país que controlaban 47% de los activos de la industria en 1950, pasaron a controlar 50% en 1974. Debido a fusiones y adquisiciones, el número total de empresas procesadoras de alimentos se redujo drásticamente: paso de 41 000 en 1947 a 23 000 en 1974".²⁵

De Jambry argumenta que en 1967 el 33% del valor total de alimentos producidos y consumidos en el mercado interno fue absorbido por las procesadoras de insumos y servicios; 55% por la industria procesadora y la comercialización y sólo 12% fue a parar a manos de los productores agropecuarios. Reflejando así el creciente dominio de las grandes corporaciones sobre la agricultura del país, al grado que la industria de los alimentos se ubica en el cuarto lugar entre las veinte principales industrias en términos de concentración.²⁶

23. Zaslou, Jeffrey, op. cit. p. 3 - 4.

24. Ibidem, p. 5 - 6.

25. Miguel Teubal, op. cit., pp. 147

26. De Janvry, A. Historical Forces that have shaped world agriculture: a Structuralist Perspective, University of Florida, mimeo 1982.

Este gran proceso de concentración agraria de Estados Unidos también introdujo una variante, los contratos agrícolas (contract farming), que Alberto Guimaraes indica vincularon principalmente a productores rurales con industrias procesadoras y proveedoras de insumos, que finalmente pasaron a pre establecer el tamaño de las áreas de cultivo y el producto en donde el productor, incluso, pierde el control de la producción y/o comercialización. En 1974, el 8% de todos los predios y 28% del valor total de la producción agrícola de los Estados Unidos estaban bajo contrato. En 1970, 85% de los vegetales y 90% de los pollos para la industria avícola también se producían bajo esta modalidad. La agricultura de contrato era común en la caña de azúcar, hortalizas frescas, papas, huevos y pavos. Esta forma de integración generalizada en la década de 1970 entre esos dos sectores de la producción desempeñó un papel importante hacia la integración industrial, pero siempre con el dominio de la gran industria.²⁷

Si bien en 1982 sólo el 3% (67 140) de todas las granjas estadounidenses son propiedad de las corporaciones; 10% (223 800) de sociedades, y 87% (1947060) propiedad individual familiar; estas últimas se ven controladas por las características antes anotadas y por el grado de relación agro industrial que han adquirido, como se puede observar en el Cuadro 1.1, en donde se aprecia que el 87.4% del total de granjas se han especializado en ocho tipos de productos cuyo orden de importancia relativa es: ganado, granos, lácteos, ta

27. De Janvry, A. y A. Vandeman, The macrocontext of rural development: Lessons from the U.S. Experience, México, 1982, citado por Teubal, op. cit. p. 48; Guimaraes, A., P., "El complejo agro industrial y la agricultura brasilera", en Estudios Latinoamericanos, 1980, Vol. 3:2, pp. 191 - 193.

CUADRO 1.1

EU: CARACTERISTICAS DE LAS GRANJAS, 1982

	Numero en miles	%	% acumulado
A. Especialidad			
1. Ganado	906	40.48	40.48
2. Granos	576	25.74	66.22
3. Lacteos	164	7.33	73.55
4. Tabaco	131	5.85	79.40
5. Frutas y nueces	84	3.75	83.15
6. Aves de corral	42	1.88	85.03
7. Hortalizas	31	1.39	86.42
8. Algodon	21	0.94	87.35
9. todas las demas	283	12.65	100.00
TOTAL	2,238	100	
B. Tipo de propiedad			
1. Corporaciones	67	3.00	3.00
2. Sociedades	224	10.00	13.00
3. Individual o familiar	1 947	87.00	100.00
TOTAL	2,238	100	

FUENTE: Gregg Easterbrook, "La estructura estadounidense actual",
Revista Facetas, No.72, febrero 1986, cuadros p.p. 5-6

bacho, frutas y nueces, aves de corral y huevos, hortalizas y finalmente algodón; observándose que, el 75.43 de granjas es tán integradas por ganado, granos, lácteos y aves.

Mas, este proceso de concentración y centralización no sólo se da en los Estados Unidos sino a lo largo y ancho del mundo capitalista. Desde Asia y Africa, hasta América Latina, encontramos las mismas empresas monopólicas ejerciendo una fuerte influencia hacia la concentración en su país de origen. Tales como Del Monte y Unidad Brands que contratan tierras cultivables; International Harvester, John Deere, Ferguson y Ford, fabricantes de tractores, emparadoras como la Quaker Oats y General Food; Dow Chemical, fabricante de pesticidas; etc., están en esta línea de acción.²⁸

De esta manera, el proceso de concentración y centralización que determina se concentre la tierra y el capital en unidades de producción más grandes, desapareciendo o controlando a los pequeños productores y que polariza más a las clases sociales en Estados Unidos; es el factor importante que luego servirá de base para impulsar a las agrobusiness a proyectarse internacionalmente.

Así, a partir de los sesenta se empieza a dar un proceso de internacionalización del capital a nivel mundial. Fenómeno que ha tenido como causas, como ya se anotó, la sobreproducción, la concentración, la crisis agrícola, y la competencia con otros países con mayores posibilidades industriales. Mas, sin embargo, para que la internacionalización del capital abarcara a la agricultura, además de estos procesos "económicos" tuvieron que intervenir directamente los gobiernos, quienes adoptaron una serie de medidas que ejercieron una influencia significativa en la internacionalización del capital a escala mundial y, por lo tanto, en la división internacional del trabajo agrícola. "Este cambio estratégico de la función

28. Arroyo, Rama y Rello, op. cit., p. 15 y 16.

de la agricultura en la sociedad capitalista altera el sistema de gestión que asigna los recursos dentro del sector y lo que resulta más importante, modifica los procesos de trabajo y las formas de valoración.²⁹

En esta perspectiva la intervención de Estados Unidos en la agricultura fue muy notoria, al grado de hacer de la producción agropecuaria, así como de la agroindustria, una producción significativamente estratégica.

Recordemos que para mantener el control del mercado agrícola el gobierno de Estados Unidos, en repetidas ocasiones, ha retirado sus "principios de libre mercado", introduciendo extensos controles de producción a fin de manejar los excedentes de granos y otros productos. Por estas razones, el gasto del Estado en los productos básicos se elevó de 4 mil millones de dólares en 1981 a 19 mil millones en 1983, suma que se esperaba llegue al 86 a 30 mil millones de dólares; es decir, siete veces lo que el gobierno gastó en 1981 cuando las ventas totales de exportación llegaron a una cifra record de 44 mil millones de dólares y los agricultores estadounidenses vendieron más de 160 millones de TM.³⁰

Su producción de excedentes ha sido totalmente lo contrario a una política de no intervención del Estado. Los programas de apoyo federal especialmente precios metas y subsidios, dentro

29. Barkin, David y Suárez Blanca, El fin de la autosuficiencia alimentaria Ed. Océano, México, 1985.

30. Detzer y MacCormick, op. cit., p. 10; Scheneider, Keith, op. cit., p. 41.

de la legalización del concepto de "paridad"³¹, llevaron a generar elevados excedentes a pesar del control de tierras "ociosas" para frenar la producción; y con ello, empujaron a graves deformaciones en los mercados.

De acuerdo a los datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (Cuadro 1.2) en el mercado de granos, el total de stocks de trigo se ha duplicado desde 1980, llegando en 1986 a 1987 millones de fanegas; en tanto el total de stocks bajo control gubernamental se ha triplicado a la cantidad de 1810 millones de fanegas, monto equivalente aproximadamente a cuatro años de cosechas en Kansas, que es el principal estado triguero norteamericano. Situación similar ha ocurrido con el maíz, estimando que el gobierno controlaría cerca de 3 400 millones de fanegas a finales de 1986. Sumas que no pueden escapar dentro de un exceso de granos en el mundo que en 1986 representaban 320

31. "El término paridad se refiere al precio relativo de los productos agrícolas respecto al de los insumos agrícolas (también conocido como término de intercambio sectorial). Por paridad plena se entiende una restauración de la relación existente durante los años de 1910-14, período muy favorable para los granjeros. Es decir, daría a los granjeros un aumento en el poder de compra comparable al que se ha dado en el resto de la economía del país... Estos precios operaron de 1938 a 1973 y fueron sustituidos por el costo de producción como la base para soporte de precios", en MacLeman y Walker op. cit. p. 45.

CUADRO 1.2

E.U. : TOTAL DE RESERVAS DE TRIGO Y RESERVAS DE LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO DE EU

(millones de fanegas a junio de cada año)

	RESERVAS	RESERVAS BAJO CONTROL DEL GOBIERNO				RESERVAS LIBRES
		TOTAL	CCC	EN GRANJAS	PENDIENTES DE PAGO	
1980	902	547	188	260	99	355
1981	989	614	200	360	54	375
1982	1,159	862	190	560	112	297
1983	1,515	1,318	192	1,061	65	197
1984	1,399	1,178	188	611	379	221
1985	1,425	1,210	373	657	175	215
1986	1,887	1,810	640	620	550	77

FUENTE: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, USDA 1980-1986

millones de TM, la cantidad más alta en toda la historia,³² pero que en ningún momento significa una población mundial bien alimentada, en especial la de los países dependientes.

Además, luego de haber registrado un incremento de seis veces en el volumen de las exportaciones agrícolas durante la década de los setenta, las ventas se han desplomado en los ochenta y se enfrenta a una competencia con Argentina, Comunidad Económica Europea (CEE), Brasil y otros países agrícolas que han captado una creciente cuota de la demanda mundial. Sin embargo, las exportaciones son aún el elemento vital de la agricultura estadounidense, así como para la propia prosperidad del agro, situación que ha llevado a discutir el tema de los subsidios agrícolas de exportación dentro del GAAT, en cuya última reunión de junio de 1987 Estados Unidos anunció además el retiro gradual de subsidios agrícolas hasta su desaparición en un lapso de 10 años; discusión mantenida especialmente frente a la CEE a quien Estados Unidos acusa de utilizar subsidios desleales a la producción y exportación, para inundar el mercado a bajos precios con sus productos excedentes.³³ Mas lo que verdaderamente discute Estados

32 Schneider, Keith, "Los avances científicos llevan hacia una era de excedentes alimentarios en el mundo", The New York Times, en Revista Contextos, México, Octubre 1986, p. 41.

33 "En 1985, los agricultores de la CEE recibieron 18 ¢ por libra de azúcar que por entonces se vendía en los mercados mundiales a 5 ¢ la libra ... en el Japón, donde predomina la agricultura a pequeña escala y los hogares agrícolas obtuvieron el 75% de su ingreso de fuentes no agrícolas, se les paga a los arroceros por sus cosechas el triple del precio mundial". Ray, Anandartup, "Políticas comerciales y de precios en la agricultura mundial", en Finanzas y Desarrollo, Sept. 1986, Vol. 23, N°. 3, pp. 2-5.

"Los subsidios a las exportaciones (de la CEE) aumentaron de 1.4 millones de dólares en 1973 a 7.8 mil millones en 1980. En particular las exportaciones de aves han aumentado sustancialmente debido a los subsidios de la comunidad y las ayudas de los Estados nacionales a la producción". Miguel Teubal, op. cit., nota 3, p. 141. Actualmente los subsidios al sector agropecuario absorben las dos terceras partes del presupuesto de la comunidad para ese sector. Excelsior, México, Nov. 1987.

Unidos, en este foro, es que ya no puede soportar una carga grande de ayudas a sus exportaciones y a su producción; pero como veremos más adelante lo enunciado ante el GATT puede seguramente quedar en una retórica de eliminación de subsidios.

Estas razones llevan a observar que cuando a fines de los sesenta era evidente la crisis norteamericana, el aparato estatal estadounidense vio en la agricultura una de sus cartas de triunfo. Comprendió que con su enorme potencial productivo agrícola y el posible incremento en la demanda, Estados Unidos saldría de su posición de debilidad en la economía mundial. Ciertamente no fue causal que no obstante la baja en las exportaciones de manufacturas, el valor de las exportaciones agrícolas se incrementaron sustancialmente habiéndose quintuplicado para 1976, llegando a la cantidad de 28 mil millones de dólares y alcanzando en 1981 la suma record de 44 mil millones de dólares (Ver Cuadro 1.3).

Para esto, en 1970 Nixon designó una comisión sobre Comercio Internacional y Política de Inversiones a fin de que encuentre soluciones a la crisis. Esta comisión que estuvo dirigida por Albert L. Williams de la IBM, por lo que se la conocía como la Comisión Williams, llegó a la conclusión de que había sólo dos categorías comerciales en donde tenían grandes ventajas competitivas, mismas que permitirían equilibrar la balanza de Estados Unidos: los bienes de alta tecnología y la agricultura, particularmente los productos agrícolas básicos.³⁴

34. Moore Lappé y Collins, op. cit., p. 218.

EU: VALOR TOTAL DE EXPORTACIONES AGRICOLAS, PL 480 Y SEGURIDAD MUTUA (AID)*

AÑOS	LEY PUBLICA 480				SEGURIDAD MUTUA -AID-	TOTAL DE EXPORTACIONES AGRICOLAS				
	TITULO I VENTAS A CREDITO**	TITULO II DONACIO- NES ***	TITULO III PERMUTAS ****	TOTAL		PROGRAMAS GOBIERNO		FUERA DE PROGRAMAS		TOTAL
						VENTAS	%	VENTAS	%	
1955	73	187	125	385	450	835	27	2,309	73	3,144
1956	439	247	298	984	355	1,339	38	2,157	62	3,496
1957	908	216	401	1,525	394	1,919	41	2,209	59	4,728
1958	657	224	100	981	227	1,208	30	2,795	70	4,003
1959	724	161	132	1,017	210	1,227	33	2,492	67	3,719
1960	824	143	149	1,116	167	1,283	28	3,236	72	4,519
1961	951	221	144	1,316	186	1,502	30	3,444	70	4,946
1962	1,049	248	198	1,495	74	1,569	31	3,573	69	5,142
1963	1,145	263	48	1,456	13	1,470	29	3,608	71	5,078
1964	1,104	270	43	1,417	23	1,440	24	4,627	76	6,067
1965	1,300	238	32	1,570	26	1,596	26	4,501	74	6,097
1966	2,347	267	32	2,646	42	2,688	33	5,359	67	8,047
1967	981	267	23	1,271	37	1,308	19	5,513	61	6,821
1968	1,203	250	6	1,459	17	1,476	22	5,086	75	6,562
1969	773	265	1	1,039	11	1,050	18	4,776	82	5,826
1970	815	241	-	1,056	12	1,068	16	5,650	84	6,718
1971	743	280	-	1,023	56	1,079	14	6,674	86	7,753
1972	672	380	-	1,058	66	1,124	14	6,922	86	8,046
1973	667	287	-	954	84	1,038	8	11,864	92	12,902
1974	575	292	-	867	76	943	4	20,350	96	21,293
1975	762	339	-	1,101	123	1,224	6	20,354	94	21,578
1976	966	326	-	1,292	354	1,646	6	25,856	94	27,502
1977	760	342	-	1,102	419	1,521	6	22,453	94	23,974
1978	739	345	-	1,084	475	1,559	6	25,742	94	27,301
1979	739	393	-	1,132	304	1,436	4	30,486	96	31,922
1980	853	402	-	1,255	184	1,439	4	39,042	96	40,481
	22775	7094	1732	31601	4385	35987		269369		304521
Part. % de Programas						12		88		100
Por Programas				88	12	100				
Por titulos	72	22	5	100						

NOTAS:

* Los totales pueden no coincidir por las aproximaciones

** Comprende ventas en moneda nacional y en dolares (Las ventas en a.n. se suspendieron en 1972. La venta en dolares se inicio en 1962)

*** Donaciones de Gobierno a Gobierno, Programas Mundiales de Alimentos y Grupos Voluntarios

**** Permutas por materiales y servicios

Pero para reafirmar la posición predominante de Estados Unidos en el comercio internacional agrícola, la Comisión proponía "una campaña de exportaciones de alimentos que tuviera en cuenta varias metas específicas: 1) Imponer a los compradores el principio de "libre cambio" en el sector de productos agrícolas, fijándose la aspiración máxima, de hacerlos abandonar la política de subsidiar su propia producción agrícola, y la mínima de lograr la reducción o la eliminación de las barreras arancelarias a la importación; 2) Abrir los mercados socialistas a las exportaciones agrícolas norteamericanas; y, 3) Ir sustituyendo las exportaciones de alimentos norteamericanos a países en proceso de desarrollo, anteriormente financiados por el gobierno norteamericano de acuerdo con el programa Public Law 480 (que en 1969 cubría el 15% de todas las exportaciones agrícolas norteamericanas), por exportaciones de tipo exclusivamente comercial"³⁵. Esto finalmente se cumplió ante la llamada "crisis alimentaria de 1973-74", época en que los precios de los granos se elevaron hasta cuatro veces. En el mes de febrero de 1974 los precios para el trigo en Chicago se elevaron a un precio sobresalientemente alto de 5.85 dólares por fanega, de un precio bajo de 1.40 dólares en febrero de 1972.

Fueron los años en que las reservas cayeron a sus niveles más bajos (y la última ocasión en que prosperaron los pequeños agricultores norteamericanos)* debido, en forma particular, a la súbita aparición en 1972 de la Unión Soviética como el mayor importador de granos del mundo, luego de haber permanecido como exportador neto casi todos los años subsiguientes a la II Guerra Mundial; a las malas cosechas de los granos en países

35. Burbach y Flynn, *op. cit.*, p. 52. También un análisis, al respecto, se encuentra en Moore Lappé y Collins, *op. cit.*, pp. 217 - 223.

* Entre 1973 y 1977 los ingresos de los pequeños agricultores cayeron en 33% y fue la causa de su marcha hacia Washington en 1979, por la crisis de la granja familiar.

grandes como la Unión Soviética y la India; a la inflación mundial causada en parte por una crisis de energía; a la decisión tomada por los encargados de hacer políticas agrícolas en los Estados Unidos, tales como el Secretario de Agricultura del régimen de Nixon, Earl Butz, de suprimir los subsidios a la producción y exportación y pasar al mercadeo libre de los granos por medio de la venta masiva de enormes reservas pertenecientes al Gobierno³⁶; y, a los cambios en las políticas monetarias, principalmente por el paso de un régimen del tipo de cambio fijo (de Bretton-Woods), a un "sistema de manejo flexible" el cual trajo como consecuencia una gran devaluación del dólar en 1971 y 1973.

Esta combinación de factores impulsaron las exportaciones comerciales de Estados Unidos, mas su impacto fue devastador en los países del tercer mundo que debían competir con países ricos en el mercado mundial adquiriendo productos caros y escasos; con el agravante de la reducción de sus divisas, pues, muchos países tenían sus reservas monetarias en dólares y estas se vieron disminuidas con las devaluaciones de esa divisa. Situación no preocupante para Estados Unidos por cuanto su interés era incrementar las exportaciones. En ese período, Estados Unidos pasó de un valor de exportación de 7.7 mil millones de dólares en 1971 a 21.3 mil millones de dólares en 1974 y su "ayuda alimentaria" se redujo de 10 millones de TM. en 1971 a 3 millones de TM en 1974, el punto más bajo del programa hasta 1980 (ver Cuadro 3).

 36. Schulte, Bruce, The U.S. experience with grain reserves and price bands, Sigma One Corporation, April 10, 1986, U.S. p. 7 - 9.

Durante la década del setenta el valor de las ventas por exportación ascendieron desde 6.7 mil millones de dólares a 32 mil millones de dólares correspondiéndole a América Latina alrededor de un 11% de promedio anual en el decenio. Cuando menos el 40% de las cosechas estadounidenses de esa época se exporto;³⁷ y a criterio de Richard Bell, Subsecretario de Agricultura para asuntos internacionales y programas de exportación, ese era el principal interés. "Nuestra principal preocupación, es la de la exportación comercial, no podemos supeditar nuestras exportaciones comerciales a las necesidades de los pobres"³⁸.

Para 1976 la estrategia de libre mercado de Butz -desarrollada en un ambiente de precios a la alza, baja producción mundial y un mercado norteamericano tendiente a encontrar un patrón de precios internacionales compatibles con sus precios de producción internos- también repercutió al interior de la economía estadounidense y su tesis se volvió impracticable. Raúl Vigorito describe esta repercusión en forma muy acertada: "se ampliaron las áreas sembradas, se introdujeron nuevas tierras al cultivo, se desarrollaron sistemas de bombeo de riego y así entraron en producción tierras de pastoreo con precios de producción marginales para la agricultura. Se propagó la demanda de maquinarias e insumos, creándose expectativas muy favorables para el sector agrícola de cultivos. Pero al mismo tiempo, esta elevación provocó dificultades en la producción animal, por la elevación de sus principales insumos: los granos. Con toda la demanda no mantuvo el nivel

37. Word Sinclair "Leyes agrícolas siembran la crisis", de Wash Post, en revista Contexto, México, mayo 30, 1985, p. 14.

38. Burbach, R., y Flynn, P., op. cit. pp. 56 y 317.

cumbre de 1973. La nueva época, en la que parecía que la agricultura de los Estados Unidos no requería más subsidios ni tendría más problemas de excedentes, duró poco. Hubo una caída de la demanda a los niveles de tendencias normales y los precios también se deprimieron ... (y) volvieron a presentarse los problemas anteriores, comenzando por los de las tierras marginales"³⁹.

Ante esta situación de precios bajos y de un permanente incremento en la producción y en las reservas, Estados Unidos tuvo nuevamente que recurrir a su sistema de precios múltiples, a los subsidios y a estimular la reducción de áreas sembradas.

De esta manera se estableció una campaña para devastar la producción de básicos en los países periféricos o al menos volverlos más dependientes a sus excedentes de producción, resultado que se vio reflejado en los cambios ocurridos en el comercio mundial de cereales, en donde países exportadores se convirtieron en importadores netos, y Estados Unidos junto con otros países centrales se convirtieron en exportadores de granos (ver Cuadro 1.4). América Latina, de exportador neto de cereales hasta 1970 se convierte en importador, cada vez en forma más creciente; Europa Occidental a partir de 1981 demuestra prácticamente que pasa a ser exportador neto de granos. Estados Unidos en la década de los setenta acentúa su dominio mundial en el mercado de cereales y los países en desarrollo aumenta en más de 10 veces las importaciones netas de granos. De acuerdo a los Cuadros

39. Vigorito, Raúl, Transnacionalización y desarrollo agropecuario en América Latina, Instituto de Cooperación Iberoamericano, Madrid 1984, p. 151.

CUADRO 1.4

COMERCIO NETO DE CEREALES POR REGIONES
(promedios anuales en millones de toneladas)

	EUROPA OCCIDENTAL (1)	EUROPA ORIENTAL (2)	UNION SOVIETICA (3)	AMERICA DEL NORTE (4)	JAPON (5)	OCEANIA (6)	AMERICA LATINA (7)	ASIA (8)	AFRICA (9)	(7+8+9)
1934-39	-23.1	2.7	1.3	5.2	-1.9	2.8	9.0	0.3	0.6	9.9
1949-52	-21.9	0.5	1.7	22.4	-2.7	3.4	0.9	-3.4	-0.3	-2.8
1952-56	-21.9	-1.4	2.0	24.2	-4.1	3.1	1.2	-2.1	0.1	-0.8
1956-60	-23.3	-5.4	5.3	31.0	-4.2	2.1	1.6	-7.5	-0.9	-6.8
1961-65	-26.2	-6.5	2.1	49.2	-7.2	6.7	2.1	-14.9	-2.4	-15.2
1966-70	-23.0	-4.4	2.9	52.0	-12.6	7.0	3.3	-19.7	-3.9	-20.3
1971-75	-21.5	-7.1	-7.1	78.7	-17.2	9.7	-1.2	-24.8	-6.3	-32.3
1976-80	-19.5	-11.8	-19.8	111.0	-22.6	11.8	-3.7	-31.7	-13.4	-48.8
1981	-3.9	-11.5	-41.1	134.6	-23.4	13.3	-4.1	-41.6	-19.7	-65.4

* No incluye a Japon

CUADRO 1.5

AMERICA LATINA
 COMERCIO DE CEREALES 1934-1981
 (promedios anuales en millones de toneladas)

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO REGIONAL		
	TOTAL CEREAL	TRIGO *	OTROS **	TOTAL CEREAL	TRIGO *	OTROS **	TOTAL CEREAL	TRIGO *	OTROS **
1934-38	11.15	3.45	7.70	2.11	1.67	0.44	9.04	1.78	7.26
1948-52	4.16	2.00	2.16	3.31	2.84	0.47	0.86	-0.84	1.70
1952-56	5.27	2.70	2.57	4.13	3.59	0.54	1.14	-0.89	2.03
1956-60	5.90	2.66	3.24	4.34	3.17	1.17	1.56	-0.51	2.07
1961-65	8.30	3.55	4.75	6.18	5.06	1.12	2.13	-1.50	3.63
1966-70	11.00	3.07	7.93	7.72	6.30	1.42	3.28	-3.23	6.51
1971-75	10.36	2.02	8.34	11.44	7.57	3.87	-1.07	-5.54	4.47
1976-80	14.15	4.05	10.10	17.81	10.11	7.70	-3.68	-6.07	2.39
1981	19.22	3.98	15.24	23.32	11.86	11.46	-4.10	-7.88	3.78

* Incluye harina en equivalente

** Incluye cereales secundarios (maiz, avena, cebada, centeno, sorgo, mijo, otros cereales)

FUENTE: Anuarios de Comercio, FAO, Roma, varios años

CUADRO 1.6

COMERCIO INTRARREGIONAL DE CEREALES
(en porcentajes)

	Proporcion de las importaciones Latinoamericanas provenientes de Argentina		Proporcion de las exportaciones argentinas dirigidas a Latinoamerica	
	Trigo	Maiz	Trigo	Maiz
1966-68	26.8	13.0	44.8	1.7
1969-71	20.7	26.4	59.6	4.7
1972-74	13.7	10.9	49.2	5.5
1975-77	15.2	21.5 *	30.9	17.3 *
1978-80	13.6	6.9	40.4 **	7.9
1981	3.0	4.7	9.0	3.4

* Cifra fuertemente influenciada por ventas a Mexico durante 1975

** Cifra fuertemente influenciada por ventas a Brasil durante 1979

FUENTE: Anuarios de Comercio de la FAO ; Bolsa de cereales de Argentina

1.5 y 1.6, si se anularía el comercio intraregional de América Latina, esto es el papel de Argentina, las importaciones se habían incrementado en 11 millones TM anuales entre 1966-75 y en 17 millones TM en el período 1976-81, considerando que Argentina es un fuerte abastecedor de trigo y maíz, como lo han demostrado sus ventas a México y Brasil.

Disminuida la producción de básicos, e incrementada la presencia de ETN agroalimentarias que ya había germinado en Latinoamérica y en otros países similares, se empujaría el cultivo de productos agroindustriales, modernizando el sector de acuerdo a sus intereses, y a sus nuevos agentes, las ETN agroalimentarias. Esto sería lo que Moore Lappé y Collins llaman los orígenes del poder alimentario.

De ahí que tanto Estados Unidos como instituciones financieras internacionales apoyaran el desarrollo agropecuario en países periféricos que fueran funcionales al capital que buscaba, en forma insistente, mayores tasas de ganancia.

La agricultura representaba esa alternativa, incluso en los países con agricultura de temporal. Desde luego, tendría que ser una agricultura altamente consumidora de capital; es decir, de fertilizantes, semillas híbridas, crédito, maquinaria, etcétera.

Años antes, Theodore W. Schulte también había enfocado su atención al desarrollo agrícola de los países del Tercer Mundo criticando la política de industrialización de los países subdesarrollados y el menosprecio hacia la agricultura⁴⁰. Igualmente señalaba que la agricultura puede contribuir al desarrollo eco

40. Schulte, Theodore W., Modernización de la agricultura, Ed. Aguilar, Madrid, 1968.

nómico, para lo cual éste impondrá a la primera ciertos ajustes o acoplamientos en que el comportamiento del mercado de factores es de suma importancia.⁴¹

También Artur Lewis, con modelos teóricos explicativos del sector agrícola en economía en vías de desarrollo señalaba las ventajas para el capital en dichos países, gracias a la superabundancia de fuerza de trabajo.⁴²

También los teóricos de las instituciones financieras mundiales coincidían con Schulte y Lewis, en que existe un retraso en la agricultura de los países tercermundistas y proponían como solución capitalizar al sector. Hoy todavía continúan haciéndolo. G. Edward Schuh, director de Desarrollo Agrícola y Rural del Banco Mundial, dice: "las nuevas tecnologías, aunadas al ingreso de varias naciones exportadoras de alimentos (se refiere a Brasil como exportador de soya, China en granos forrajeros e India en cereales) en el panorama mundial, han erradicado los temores de que sobrevenga una intensa escasez alimentaria"⁴³.

En opinión de los teóricos especialistas en economía agrícola, de las comisiones formadas por el gobierno como la Comisión Williams y expertos de instituciones financieras, la solución al atraso agrícola está en modernizar al estilo capitalista; es decir, en el caso concreto de Latinoamérica, importar maquinaria,

-
41. Schulte, Theodore W. La organización económica de la agricultura. Ed. FCE, México, 1965.
 42. Citado por Schulte, Theodore, en Modernización ..., p. 48, sobre estudios relativos a la India.
 43. Schuh, G. Edward, "Cuestiones estratégicas de la agricultura internacional" en Contextos, México, octubre 1986, p. 54.

fertilizantes, pesticidas, etc., pero también en acabar con ataduras caciquiles y de tipo tradicional.

Sugieren que la agricultura latinoamericana debe recorrer el camino seguido por los países capitalistas avanzados. Para llevar a cabo dicho proyecto impulsaron: "a) El Reforzamiento del GATT y del FMI como instituciones claves para evitar trabas al comercio internacional; b) La ampliación de los recursos y actividades del Banco Mundial. De esta forma surgen en 1956 la Corporación Financiera Internacional para financiar empresas privadas sin aval o garantía estatal, y en 1960 la Asociación de Desarrollo Internacional (AID), creada para financiar proyectos de desarrollo en los países más pobres; c) La creación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de sus homólogos africanos y asiáticos, instituciones financieras dominadas por Estados Unidos; d) El establecimiento de una política de acuerdos bilaterales entre Estados Unidos y los países subdesarrollados en materia de financiamiento de proyectos de desarrollo rural de ayuda alimentaria y tecnológica"⁴⁴. Los autores citados, Rama y Rello, argumentan que de las inversiones agroindustriales de la Corporación Financiera Internacional fueron canalizados a América Latina el 44% del total de sus créditos, apoyando más a aquellos proyectos de producción de carne y vegetales para exportación.

Los procedimientos para operacionalizar las políticas generales de acción adquirieron varias formas, desde la fundación de sociedades mixtas, programas de ayuda y desarrollo hasta préstamos atados.

44. Rama y Rello, "La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial", en Investigación Económica, N° 147, enero-marzo 1979, México, p. 101 y p. 23.

Entonces, la estrategia de Estados Unidos para salir de la crisis del sector tenfa dos frentes a la vez: a) desahogarse de la gran cantidad de granos por medio de exportaciones; y, b) exportar capital en general.

Con el primero, las ventas de excedentes cerealeros se incrementaron significativamente a partir de los setenta. En el Cuadro 1.4 puede verse que Europa Oriental y la URSS incrementaron sus importaciones en los setenta, así también Asia, Africa y América Latina, aunque no al mismo nivel. Quizá en los países socialistas ello no haya significado un gran problema por la planificación centralizada que les permite lograr un mayor equilibrio en su economía, lo cual no sucedió así en Asia, Latinoamérica y Africa en donde afectó a toda su estructura productiva y de consumo.

Junto a esa dependencia cerealera hacia los Estados Unidos también se pasó a depender de las corporaciones comerciales, ya que hablar de depender de importación de alimentos es sinónimo de hablar de Carguill, Continental Grain, Central Soya, Archer Daniels, Cook Industries, Bunge, Dreyfus. El 100% de las exportaciones de cereal de los Estados Unidos, incluyendo los alimentos para la paz, pasan por sus manos⁴⁵.

Para Estados Unidos, el comercio exterior significó la salida a la crisis de sobreproducción de granos. Sus exportaciones fueron incrementándose a partir de los setenta cuando exportó 41 millones de toneladas que significaron el 37% del comercio mundial de granos, a 118 millones de toneladas en 1980 que significaron el 56% del total de cereales comercializados internacio -

45. George, Susan. Como muere la otra mitad del mundo: las verdaderas razones del hambre, Ed. Siglo XXI, México, 1980. p. 131.

nalmente; aproximadamente la mitad del incremento en las exportaciones de trigo y 85% del aumento de las exportaciones de granos forrajeros. Solo Canadá, Nueva Zelanda y Argentina aumentaron sus exportaciones cerealeras del resto del mundo en la década de los setenta. Si en la última década fueron particularmente significativas las exportaciones de cereales forrajeros, trigo y arroz. Este período se distinguió por el paulatino incremento del grano para consumo animal en detrimento del consumo humano. Brasil y México caracterizaron a Latinoamérica, otros países eran los de Europa, Japón y la URSS.⁴⁶

De acuerdo al Cuadro 1.7, las exportaciones de Estados Unidos hacia América Latina alcanzaron su punto más alto en 1981 con 6.5 mil millones de dólares, representando el 14.6% de las exportaciones agrícolas totales de ese país, año en el que además tuvo sus mayores ventas desde 1970 y que marca el declive de sus exportaciones mundiales. Para 1981 "el principal mercado de la región lo constituyó México que realizó compras por 2.4 mil millones de dólares. Sudamérica en conjunto absorbió el equivalente a 2.7 mil millones de dólares, mientras que Centroamérica y el Caribe en conjunto compraron 1.1 mil millones de dólares en productos agrícolas"⁴⁷.

Para el año 1982, los principales productos de exportación fueron los cereales y sus preparaciones, y, las oleaginosas y sus productos. Rubros en los que no se encuentra incluida Argentina, pues al hacerlo América Latina sería un exportador neto en esos productos. "El trigo fue el principal pro-

46. Teuval, Miguel, op. cit., p. 137 - 139.

47. Ibidem, p. 141 - 142.

CUADRO 1.7

EU: VALOR DE LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS TOTALES Y CON AMERICA LATINA POR TIPOS

DE PRODUCTOS SELECCIONADOS 1970-1983
(miles de millones de dolares y porcentajes)

AÑOS	TOTAL DE EXPORTACIONES EUA	AMERICA LATINA*				
		TOTALES		Dentro de la region		
		Valores	%	%cereales	%oleaginosas	% frutas y hortalizas
1970	6.7					
1971	7.7					
1972	8.0					
1973	12.9					
1974	21.3	2.3	10.8			
1975	21.6	2.3	10.6	65.2	2.2	5.9
1976	27.5	1.9	6.9	57.9	4.9	5.3
1977	24.0	2.2	9.2	50.0	6.9	4.5
1978	27.3	3.2	11.7	53.0	21.9	6.3
1979	32.0	3.7	11.6	54.1	18.9	5.4
1980	40.5	6.2	15.3	-	-	-
1981	43.8	6.4	14.6	54.7	17.2	9.4
1982	39.1	4.4	11.3	45.5	22.7	15.9
1983	34.5	4.6	13.3	54.3	19.6	6.5

* No incluye Argentina

FUENTE: USDA, "World Agriculture: Situation and Outlook Report", 1986; Feubal Miguel, op.cit Cuadros 3 y 6

ducto exportado por los Estados Unidos a la región, representando el 25% de sus exportaciones cerealeras totales. Sin embargo, también tendió a aumentar la exportación de cereales forrajeros, siendo México el principal comprador de esos productos, absorbiendo 3/4 partes del total"⁴⁸.

El desarrollo de la ganadería y de la industria de alimentos balanceados había venido contando con el apoyo de las instituciones financieras nacionales e internacionales; y, a partir de los setenta se empezaron a ver los resultados en un continuo incremento de dicha actividad, en donde el maíz y el sorgo fueron la base sobre la cual se desarrolló dicha industria. En los datos anteriores y en especial en el cuadro anterior, puede apreciarse con mayor detalle el resultado positivo que en las exportaciones de Estados Unidos tuvo la ganaderización de los países latinoamericanos, al mantener más del 50% de la estructura de ellas con ese destino.

Por lo tanto, las proyecciones de los planificadores norteamericanos tenían en cuenta que para incrementar las exportaciones de granos, los países periféricos como los latinoamericanos, tendrían que "mejorar" su dieta adoptando costumbres de alimentación de los países desarrollados, es decir, un alto consumo de proteína animal lo cual, desde luego, significaría dedicar más grano a la engorda de ganado. También tenían en cuenta la posibilidad de exportación de América Latina hacia Estados Unidos productos como carne y vegetales, que serían más baratos producirlos en esos países, sea por el costo de mano de obra o porque hacia allá orientarían la producción, por efectos de la transnacionalización de la agricultura.

48. Ibidem, p. 143.

Pero para que tanto las exportaciones de granos como las importaciones de carne y vegetales fueran fluidas de y hacia los Estados Unidos, aún había problemas que resolver. A más de haber devaluado el dólar; de plantear en el GATT que sus miembros disminuyan el subsidio a la producción y a las exportaciones agrícolas; y, de haber lanzado la campaña de oposición rotunda a la autosuficiencia alimentaria de acuerdo a las conclusiones de la Comisión Williams, aún existía el problema de la política proteccionista y de subsidios, que los gobiernos locales tenían para proteger a la agricultura.

Una de las medidas, al respecto, fue la venta barata de granos y su pago en moneda local, al amparo de la Ley PL-480. Al auxilio de esta Ley, logró que los gobiernos locales quitaran subsidios a la agricultura y ahora dependa del suministro de granos de Estados Unidos.

3. La PL-480 y la Exportación de Alimentos.

Mediante la Ley Desarrollo y Asistencia al Comercio Agrícola (Agricultural Trade Development and Assistance Act), conocida más como PL-480 o Programa de Alimentos para la Paz, creada en 1954, se autoriza al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos a realizar acuerdos con naciones "amigas" para vender los productos en moneda local y/o dólares a través de largos plazos (10 a 30 años) y bajas tasas de interés (3%); o también para realizar donaciones y pagos (permutas) de bienes y servicios en el exterior.

Comprende básicamente tres capítulos (Títulos). El Título I, se encarga de normar las ventas a crédito a largo plazo y baja tasa de interés, que por ser negociada de gobierno a gobierno es variable y siempre por abajo de la tasa del mercado, a países que tienen un ingreso per cápita de hasta 300 dólares. En

la segunda década de los setenta se incrementó el mínimo a 700 dólares para conservar mercados como Egipto. El Título II, autoriza las donaciones de parte de reservas mantenidas por la CCC, para ayudar a víctimas de desastres y hambruna de naciones extranjeras. El Título III, dispone que parte de los alimentos pertenecientes de la CCC sean canalizados: a) por organizaciones de ayuda voluntaria y b) por permuta de bienes y servicios. Es de anotar que en las ventas a crédito el gobierno de Estados Unidos presta el dinero al país importador para la compra de los productos en Estados Unidos y, para su pago, abren una cuenta en el país receptor, con el fin de utilizar esas cantidades en inversiones futuras de Estados Unidos o de sus ETN, en ese país⁴⁹.

Esta Ley en principio creada para que expire el 30 de junio de 1957, ha sido mantenida a base de enmiendas, y sus títulos reformados, para que funcionen estrechamente, a fin de impulsar las exportaciones y darle poder político a Estados Unidos. Con esta Ley, hasta 1980, además de lograr deshacerse de los excedentes de granos, representó un promedio del 11% del valor total de las exportaciones y una cuarta parte de las exportaciones agrícolas fue enviada al exterior (Ver Cuadros 1.3 y 1.8).

Esta es la razón por la que desde sus inicios, en 1954, generó una gran controversia y fue atacada siempre por el país receptor, dado por su carácter de arma política, indicador de desincentivo de la producción agrícola (bienes básicos) y elemento fundamental en la transnacionalización de la dieta alimentaria. Las exportaciones de trigo por medio del Título I de la PL 480 abatieron totalmente la producción del mismo en Colombia y Ecuador; cambiaron la dieta en los países asiáticos, antes no consumidores de trigo y, por medio del Título I de la PL 480,

49. Tweeten, Luther, Foundations of farm policy, Second Edition University of Nebraska Press, Lincoln and London, 1982, pp. 437 - 452.

CUADRO 1.8

TOTAL DE EXPORTACIONES POR FL-480 DE LOS TITULOS I Y II
1955-1980
(en miles de toneladas metricas)

AÑOS	CANTIDAD	LEY PUBLICA 480	
		TITULO I VENTAS A CREDITO*	TITULO II DONACIONES ***
1955	3,418	73	187
1956	10,070	439	247
1957	14,271	908	216
1958	9,238	657	224
1959	11,488	724	161
1960	14,325	824	143
1961	16,342	951	221
1962	18,778	1,049	248
1963	17,366	1,145	263
1964	16,776	1,104	270
1965	18,411	1,300	238
1966	18,157	2,347	267
1967	13,957	981	267
1968	14,579	1,203	250
1969	9,996	773	265
1970	10,938	815	241
1971	9,835	743	280
1972	9,905	678	380
1973	7,301	667	287
1974	3,276	575	292
1975	4,724	762	339
1976	4,357	966	326
1977	7,940	760	342
1978	7,663	739	345
1979	7,552	739	393
1980	5,649	853	402

FUENTE: Wallerstein, p.54; USDA, 1981, p.59

se canalizó a Chile entre el setenta y 84% del total de préstamos alimentarios destinados a Latinoamérica, luego de la caída de Allende y hasta 1976. En 1973, previa a la caída de Allende se había negado la venta de trigo. Pero lo más infame del Programa de Alimentos para la Paz, fue el financiamiento de la guerra del suroeste asiático al inicio de la década de los setenta⁵⁰.

A través de esta Ley se realizaron ventas impresionantes de productos agrícolas a todo el mundo. "Entre 1954 y 1984 el valor de los productos embarcados de acuerdo a la PL 480 sumaron un total de 35 mil millones de dólares, el 8% de todas las exportaciones agrícolas norteamericanas. El valor de las exportaciones se distribuyó entre trigo (50%), arroz (14%), aceite de soya (8%), algodón (8%) y leche en polvo (4%). Los países más relacionados a la PL 480 fueron India, Pakistán, Egipto, Corea del Sur, Vietman del Sur e Indonesia. Sobre todo en las décadas del 50 y 60, el Brasil efectuó adquisiciones de trigo y otros productos al amparo de la Ley referida⁵¹. Siendo el Título I, su arma política, el más representativo con el 72% dentro de la PL 480.

Igualmente, observando los datos del Cuadro 3, versus la política de Estados Unidos, no sorprende cómo la "ayuda alimentaria" ha declinado en forma tan drástica dentro de las exportaciones totales agrícolas de Estados Unidos, de un nivel de 41% a finales de los cincuenta cae a cerca del 25% en los sesenta para mantenerse finalmente a un promedio del 5% a partir de la década de los setenta. En épocas de "escasez de productos", como en 1973-74, decayó la "ayuda" al 4% y en cambio el total de sus exportaciones agrícolas fuera de programas de ayuda se incrementaron al 96%. Como ya se indicó anteriormente, los precios más altos se presentaron en el pe-

50. Burbach y Flynn, op. cit., p. 74 - 79.

51. Cyhlar Monteiro, María José, op. cit., p. 8.

ríodo de "crisis" de los años setenta. Adicionalmente este período coincide con la decisión de Estados Unidos en 1973, de dar por terminadas sus ventas de PL 480 en moneda nacional. Por lo tanto, la PL 480 sirvió más como una respuesta a una necesidad de exportar granos, que se estaban acumulando peligrosamente en las almaceneras de Estados Unidos, que como ayuda alimentaria.

En el Cuadro 8 se observa que las cantidades exportadas por medio de la PL 480 bajaron significativamente de 18.7 millones de TM en 1962 a solamente 3.3 millones en 1974. Fue el año en el que lo importante era el negocio de Estados Unidos y no la situación alimentaria de los países del Tercer Mundo, y como dijera el Subsecretario de Agricultura de Estados Unidos: "Nuestra principal preocupación es la de la exportación comercial... no podemos supeditar nuestras exportaciones a las necesidades de los pobres"⁵²

Al amparo de la Ley 480 además de deshacerse de los excedentes de granos, se logró que los gobiernos locales quitaran subsidios a la agricultura y ahora dependan del suministro de granos de Estados Unidos. A la vez esta Ley permitió romper los sistemas nativos de producción de básicos en los países receptores, situación que contó además con la aptitud nacionalista de sus propios gobiernos.

América Latina al igual que Japón, Italia, España, Yugoslavia, Polonia y Grecia se encuentran entre los "beneficiarios" de dicha Ley. Pero el Gobierno de Estados Unidos, considerando que las cosas en adelante no salieran como se habían previsto; es decir, por ejemplo, que la URSS y Japón no continúen comprando las mismas cantidades, o que en general, los países importadores del grano recurrieran nuevamente al

52. Burbach y Flynn, op. cit., p. 56.

proteccionismo y al subsidio de la agricultura en aras de su autosuficiencia alimentaria y, por lo tanto, bajara la demanda del grano estadounidense, propuso formar una "reserva internacional de granos" que beneficiará a los países que pertenecieran a dicha organización, al garantizarles en caso de escasez un suministro normal a un precio establecido previamente, por lo cual -decían- no les afectaría dicha escasez⁵³.

El citado beneficio a los importadores de granos no era tal, y por lo tanto éstos no aceptaron formar la reserva. Su argumento tenía como soporte de que el avance tecnológico y el apoyo de las políticas agrícolas incrementaría las reservas en los países centrales y, por lo tanto, debía bajar el precio de los productos en el mercado mundial, lo contrario era una contradicción al liberalismo del sector agrícola y un apoyo al monopolio.

a. La PL-480 como arma política

Era claro que con la formación de las "reservas internacionales de granos", Estados Unidos buscaba deshacerse fácilmente de sus excesivos volúmenes acumulados. Es más buscaba garantizar la demanda continua de sus granos. Mas ante la negativa de formar la "reserva internacional", los Estados Unidos usaron métodos que se salen de lo moral, es decir, usar los alimentos como arma de cohesión para obligar a los países necesitados a adoptar políticas que garanticen el consumo de su grano.

53. Ibidem, pp. 52 - 55.

Pero el uso de los alimentos como medio de cohesión política no es nuevo en su historia. Marcelo García, al realizar el análisis del poder alimentario impuesto por Estados Unidos sostiene que Japón fue presionado para que redujera sus barreras arancelarias y permitiera el acceso de manufacturas estadounidenses; en 1973 controló las exportaciones de alimentos contra el gobierno de la Unión Popular en Chile; en 1975 los utilizó contra la URSS para mantenerla al margen de las negociaciones egipcio-israelíes, nuevamente contra la URSS, en 1980, en réplica a su invasión a Afganistán. Todo ello debido a la posición privilegiada que mantiene en el comercio alimentario mundial. Finalmente, para subrayar la historia diplomática de Estados Unidos, respecto de los alimentos cita las expresiones de Hubert Humphrey del Comité de Relaciones Exteriores en 1959 al Senado: "Nuestros valores son diferentes de aquellos que defienden los regímenes totalitarios. Si se trata de una lucha mundial, me parecería que tendríamos que movilizar todos los recursos posibles para ganarla. Y en un mundo de necesidad y hambre ¿qué es más poderoso que los alimentos?"; al igual que las dichas por Earl Butz, Secretario de Agricultura en la administración Nixon: "Los alimentos son un arma. Son ahora una de las principales herramientas de nuestro bagaje de negociación"⁵⁴.

54. García, Marcelo, "Alimentos y política internacional de los Estados Unidos", en Estudios del Tercer Mundo, Vol 3, junio 1980; Alimentos: poder y dependencia, Ed. CEESTEM, México, pp. 54 y 55.

Otros estudios sobre el tema y similar análisis se encuentran en: Alvaro Echeverría Zuno, Problema alimentario y cuestión rural, Ed. Nueva Imagen, Mex., 1984, pp. 53-60; Gerárd Garreau, El negocio de los alimentos: las multinacionales de la desnutrición, Ed. Nueva Imagen Mex., 1980, pp. 83-86 y pp. 217-248; Belfor Portilla, Rebeca Salazar y Silvia del Valle, Alimentos: dependencia o desarrollo nacional, Ed. CEESTEM-Nueva Imagen, Mex. 1983, pp. 58-61; Ernest Feder, "La maquinaria agroindustrial, el nuevo enfoque del capitalismo hacia la agricultura en Economía y Desarrollo en América Latina, con pilador, Iván Menéndez, Ed. Nueva Imagen, CEESTEM, Mex. 1982, pp. 130-133.

Así, quedaba claro que la enorme reserva de granos que el gobierno de Estados Unidos tenía en su poder y le había causado grandes problemas, se transformaba ahora, dadas las circunstancias mencionadas, en una arma de negociación, que desde luego tenía un carácter estratégico.

b. Cambio en los patrones de cultivo y consumo

El programa de "ayuda alimentaria" PL 480, incidió también en la estructura del consumo y empujó a la adopción de una dieta alimentaria similar a la de los países centrales; más aún, repercutió en la estructura productiva de autosuficiencia alimentaria de los países "beneficiados" con la ayuda alimentaria. Los llevó a la apertura de mercados para el grano norteamericano. La consecuencia, ya es conocida, crisis alimentaria y mayor dependencia.

Entonces, la PL 480, "fue también un mecanismo para crear nuevos canales comerciales, fomentando nuevas necesidades y demandas y desalentando la producción de cereales y otros productos básicos en los países subdesarrollados, los cuales preferían comprarlos a precios bajos que cultivarlos ellos mismos ... Países que recibieron cantidades importantes de grano bajo la PL-480, vieron disminuida su producción local y quedaron atrapados en la dependencia alimentaria"⁵⁵. Lo que ha significado para Estados Unidos un dominio en las exportaciones mundiales y para los países como los de Latinoamérica un aumento en su dependencia cerealera a la par que

55. Rama, Ruth y Fernando Rello, "La agroindustria Mexicana: su articulación con el mercado mundial"; en Investigación Económica, N°. 147, enero-marzo 1979, México, p. 103.

se ha hecho posible el desplazamiento de cultivos tradicionales por otros de lujo que resultaron mucho más redituables, pero poco alimenticios y alcanzables sólo para reducidos grupos de la población con capacidad de compra.

Al abatirse la producción de básicos, cambiarse el patrón de cultivos hacia productos de exportación o agroindustriales y crear nuevas necesidades de consumo, se presentaron dos fenómenos: la pauperización de los productores campesinos que se vieron desplazados en esta internacionalización del capital, que les asignó el continuar en la producción de básicos, pero ahora en las peores tierras, o en el mejor de los casos, contratos de producción para las nuevas empresas y el surgimiento de una burguesía agraria, ahora vinculada a las ETN agroindustriales o de exportación que comandan la producción agroalimentaria.

Por consiguiente, una gran mayoría de la población latinoamericana que vive en el campo, seguramente tiene problemas de nutrición, de empleo y de ingresos. Según la FAO, constituyó el 43% en 1970 (120 millones), 35% en 1980 (130 millones) y para 1990 representará el 33% (133 millones) de la población en América Latina, y en muchos países, un porcentaje mayor⁵⁶.

Al respecto Burbach y Flynn sostienen, que para las decenas de millones de campesinos de América Latina que dependen de la agricultura para sobrevivir, las dos últimas décadas han sido de pobreza y desnutrición; y a decir verdad, incluso en los propios países en donde la agricultura capitalista ha progresado más rápidamente, el campesino se encuentra cada vez en peor situación. Los casos más dramáticos son México y Bra

56. FAO, Antecedentes sobre la situación alimentaria y agrícola en América Latina y el Caribe, XIX conferencia, Barbados, agosto 1986. p. 13 y 14.

sil⁵⁷. Junto a estos dos países podemos agregar, muchos más; por ejemplo, los de la Región del Norte de los Andes como Perú, Ecuador y Bolivia, con una población mayoritariamente campesina localizada en la Sierra y realizando labores agropecuarias en tierras marginales. Campesinos que se encuentran en similar situación que las señaladas para México y Brasil.

¡Claro! que estos no han sido los casos de los grupos minoritarios de interés principal de las ETN agroalimentarias, que más tarde se convirtieron en filiales o subsidiarias, o "compartieron sus acciones en empresas mixtas". Ellos entraron a compartir el poder económico y político del país; fue a través de la Ley de "ayuda alimentaria" que se fortaleció a las filiales de los grandes monopolios norteamericanos del ramo agrícola como la Ralston Purina, la Carguill Corporation, etcétera; en general, se habla de un total de 419 subsidiarias radicadas en 31 países. El apoyo venía dado, como ya se anotó, con el dinero pagado por las exportaciones realizadas bajo el Título de la PL 480, que al quedarse en el país receptor podía ser utilizado para financiar proyectos agroindustriales de las empresas filiales radicadas en dichos países.

El Consejo de Productores de Granos para Alimento Animal de Estados Unidos, por ejemplo, ha utilizado los fondos de la PL 480 para promover en otros países el desarrollo de empresas ganaderas y la cría de pollos, actividades que dependen en gran parte de granos, los cuales al no ser suficientes (como es el caso de América Latina) o carecen totalmente de ellos (tal es el caso de Japón), se tienen que importar⁵⁸.

57. Burbach R. y P. Flynn, "Objetivos agroindustriales en América Latina" Investigación Económica N°. 147, enero-marzo 1979, México, p. 50.

58. Burbach y Flynn, op. cit. p. 74.

De por sí, la crisis agrícola representó para las transnacionales agroalimentarias una necesidad y una buena oportunidad para establecerse en los países dependientes. Ahora, con la oportunidad que marcaba la Ley de ayuda alimentaria se facilitaron aún más las inversiones en sus respectivas áreas y regiones.

Generalmente los sectores más capitalizados de la agricultura nacional han sido los que establecieron relaciones de complementariedad con las ETN agroalimentarias, quienes refuerzan su presencia en los sectores estratégicos del mercado interno. Esta forma de integración les ha permitido crear mercados para sus bienes y servicios, pues ha generado presión sobre la demanda del consumidor. Así, los alimentos llegan a tener un valor estratégico de dependencia, especialmente a través de un proceso de transnacionalización del desarrollo alimentario, constituyendo todo esto, no sino, una parte de la transnacionalización del capital.

No está en discusión la calidad de alimentos de los países centrales, sino que, la Ley PL 480, con sus productos subsidiados, ha constituido un desincentivo para los agricultores de los países receptores y ha impulsado a éstos a olvidar en su sector agrícola la producción de básicos, que hoy importan, por los productos agroindustriales que están destinados a la exportación o a un determinado grupo nacional con posibilidad de compra. Productos que por lo general son producidos por las ETN agroindustriales, generándose a la vez una dependencia alimentaria. Es decir, se está en contra de que por estas "influencias" los esfuerzos de todo un país sean orientados únicamente hacia un reducido grupo que puede obtener esa alimentación, en tanto que la mayoría de la población no tiene acceso ni siquiera a una dieta mínima, entre otros motivos, por haber sido cambiado el patrón de cultivos del país e impuesto un nuevo patrón de consumo.

4. La Modernización de la Agricultura, las Ventajas Comparativas y la Nueva División Internacional del Trabajo

Ante la necesidad de Estados Unidos de exportar capital al sector agroindustrial alimentario de América Latina se dió impulso a la "revolución verde", y crearon en forma creciente a partir de los sesenta necesidades de maquinaria agrícola, fertilizantes, insecticidas, herbicidas, créditos, etcétera. Revolución fundamentalmente genética, que entrega semillas híbridas de alto rendimiento, que crecen a partir de abundante empleo de insumos como abonos, plaguicidas, herbicidas, riego y mecanización y hacen que se dupliquen o tripliquen las cosechas en iguales superficies.⁵⁹

Entonces, se trataba de una modernización agrícola con introducción de nuevas especies de plantas en tierras de regadío y aptas para recibir maquinaria; o sea, consumidora permanente de capital, elemento excesivamente escaso y en muchas de las veces innecesario en las comunidades rurales y muy abundante en reducidos grupos capitalistas nacionales.

Es que esta modernización de la agricultura necesitaba una continua inversión porque, tras la "revolución verde", venían las ETN de la química con sus fertilizantes, los vendedores de tractores, de semillas híbridas, estériles por naturaleza, que obligan tras cada cosecha a realizar nuevas compras de semillas que se encuentran patentadas. Crearon "híbridos con mayor rendimiento que los países pobres están obligados a comprar, sustituyendo las variedades locales seleccionadas por los campesinos con cuidado secular ... las antiguas variedades han sido desechadas, no por ser de mala calidad o de esca

59. Sudhir, Sen, "como combatir el hambre mundial", en Contextos, Año 2, N° 46, noviembre 1981, México, p. 34.

so valor nutritivo, sino porque no corresponden a las necesidades de la agricultura moderna "racional", ni a las de la industria alimentaria o simplemente a la sociedad proveedora de semillas".⁶⁰

De esta manera la "revolución verde", empujada por la transnacionalización del capital, no sólo ayudó al cambio de patrón de cultivos sino que además llevó al exterminio de las especies nacionales.

Por ejemplo: antes de presentarse la revolución verde, en Afganistán existían 25 variedades de trigo en un sólo campo, ahora se emplean semillas importadas; en Grecia, en 1930 las variedades nativas de trigo representaban el 80%, para 1966, sólo el 10%. Este ha sido el resultado del imperio de las ETN de semillas, como la Kalb, Agrigenetics. etcétera, que tienen el dominio de los bancos de semillas o bancos de germo plasmas. Se estima que United Brands posee dos tercios de los gérmenes de plátanos que existen en el mundo⁶¹.

Así, el crecimiento y expansión de la revolución verde dice de su espectacular progreso en la innovación tecnológica, pero igual, define la tecnología que exige ser consumida en forma integral como paquete tecnológico.

Varios análisis indican que la agricultura mundial vive actualmente una tercera revolución de la producción que contribuye con velocidad creciente a cambiar la antigua división internacional del trabajo, y sitúa a las ventajas comparativas

60. Giovanni María, Pace, "Quien ha robado las semillas del mundo", En Contextos, año 2, N° 44, México, pp. 49 - 50.

61. Ibidem, pp. 50 - 51.

en el ámbito de su innovación. "La primera, dice Schneider, fue el paso de la energía animal a la mecánica, ocurrida en las primeras cuatro décadas de este siglo en los países desarrollados, la cual todavía no termina en los países en desarrollo. La segunda fue la creación y amplia utilización de pesticidas, fertilizantes y otros agentes químicos agrícolas, después de la II Guerra Mundial. La tercera revolución es el mejoramiento genético de las plantas. Los investigadores han utilizado diferentes técnicas -y actualmente comienzan a utilizar la ingeniería genética- para producir cultivos que crecen con mayor rapidez y poseen mejores defensas contra insectos, enfermedades e inclemencias del tiempo"⁶². La oficina de Evaluación Tecnológica de Estados Unidos, agrega que "antes del siglo venidero los ganaderos texanos podrán criar toros del tamaño de un elefante. Los granjeros de California podrán controlar el sexo de los terneros e incrementar más de 10% la producción de leche sin aumentar el consumo de forraje. Cultivos importantes, modificados genéticamente, resistirán plagas y enfermedades, crecerán en tierras salinas y bajo climas adversos y producirán su propio fertilizante"⁶³.

De esta manera, a la tercera Revolución Tecnológica (RT), respecto del sector agrícola, se la está prácticamente dividiendo en dos fases: la primera, que iría hasta la conocida como la revolución verde; y, la segunda, la considerada como una de las áreas nacientes en la tecnología de la producción agrícola, la ingeniería genética. Para efectos de este tra-

62. Schneider, Keith, The New York Times, "Los avances científicos llevan hacia una era de excedentes alimentarios en el mundo", en Contextos, Octubre, 1986, p. 39.

63. Oficina de Evaluación Tecnológica de Estados Unidos, "Nuevas Tecnologías y ..." op. cit., p. 42 y 43.

bajo se consideraron estas dos fases de la tercera RT, aunque se deja sentado que hay amplias discusiones en las que se mantiene que aún la revolución verde no termina, como es el caso anteriormente citado por Schneider.

Todo ello significa en nuestro análisis, que aparte de que los cambios producidos por la biotecnología puedan ser o no éticos, se enfrentan necesariamente a grandes inversiones, son grandes consumidores de fertilizantes y, lo que es más, las inversiones de estas innovaciones y sus resultados están en poder de las grandes ETN. La tecnología no es la destructiva -países como Bangladesh, pasaron de períodos de hambruna a la autosuficiencia en granos, de igual forma la India, que hoy es exportador de alimentos-, pero la tecnología tampoco es neutra, y es lógico, está en poder de grandes ETN y cada vez se privatiza más.

De acuerdo a Martín Piñeiro, "las desventajas de América Latina en este campo son muy marcadas si se compara su situación con la del mundo desarrollado, donde los intereses de las grandes empresas se han unido a los esfuerzos de las universidades y al considerable financiamiento del gobierno"⁶⁴. Todos sus resultados nos llevarían nuevamente a discutir sobre las ventajas comparativas que tienen ante una innovación tecnológica e invención tecnológica siempre creciente. Sin embargo, repetimos que en la economía de muchos países, particularmen-

64. Piñeiro, E. Martín, "Modernización Agrícola y vínculos intersectoriales en el desarrollo", ponencia al II Congreso de Economía Agrícola de América Latina y el Caribe, julio 13-15, 1987, México, p. 26. El Capítulo IV de la ponencia discute lo que él llama los desafíos y oportunidades de la biotecnología y compara su desarrollo en América Latina y Estados Unidos, pp. 23-42.

te en desarrollo, esta discusión va más allá de la estrechez de las ventajas comparativas, tiene que ver con problemas sociales de equidad; con una población importante localizada en el campo y una agricultura polarizada.

Keith Griffin, al analizar la revolución verde, la primera fase de la tercera RT, presenta un panorama en el que ésta no ha llegado a cumplir con sus expectativas y la define desde el punto de vista técnico como una revolución biológica y química, pero, desde un punto de vista socioeconómico, como una revolución altamente comercial. "Si la revolución verde tuviera éxito esperamos que declinará la importancia relativa del comercio internacional de granos alimenticios. Una razón de esta expectativa es que muchas regiones del Tercer Mundo son importadoras netas de trigo y arroz. Una segunda razón es que dentro del Tercer Mundo, la tecnología nueva ha sido adoptada más ampliamente en los países que importan granos alimenticios en términos netos. (...) Pero las perspectivas de los próximos años no son muy alentadores (...) las proyecciones del Banco Mundial y del Instituto Internacional de la Política Alimentaria (...) consideran que la revolución verde ha dejado atrás su mayor impulso (...).

Esto implica que la dependencia del Tercer Mundo frente al trigo importado será mayor en 1985 que uno o dos decenios antes, es decir, antes del inicio de la revolución verde. (...) Las políticas trigueras de los Estados Unidos y el Canadá están bien definidas también. Es de esperarse que estos países aumenten o restrinjan la producción y las exportaciones si ello es necesario para impedir un cambio brusco de la tendencia de

los precios reales mundiales"⁶⁵.

Lo que en realidad pasó es que se habían sentado las bases para una capitalización de la agricultura y por lo tanto, para la penetración, mediante las transnacionales, de una serie de insumos que ahora se requerían dentro de un paquete tecnológico. Situación nada distante y más profunda con la presencia de la biotecnología.⁶⁶

A nivel internacional es marcada la desigualdad y diferencias de la agricultura de los países desarrollados y la de los países subdesarrollados; sin embargo, cada vez se van pareciendo más, en ambas partes se van encontrando grandes semejanzas; por ejemplo: tanto en el Valle de Salinas en el estado de California, como en la región del Bajío en México, y en el Valle del Cauca en Colombia, se ha encontrado técnicas parecidas en la agricultura, se usan las mismas marcas de fertilizantes, semillas y pesticidas, son financiadas por los mismos bancos, venden la producción a las mismas transnacionales, et cetera, observándose similitud de esquema entre la región del sur y oeste de Estados Unidos y los cultivos de soya de Brasil y Argentina.⁶⁷

No obstante la diferencia entre la agricultura desarrollada y las subdesarrolladas, encontramos grandes semejanzas. Estas

65. Griffin, Keith, La Economía Política del Cambio Agrario, Ed. FCE, México, 1982, pp. 198 a 204.

66. Para una amplia discusión sobre la revolución verde puede consultarse: Cynthia Hewith de Alcántara, La modernización de la agricultura mexicana 1940-1970. Siglo XXI, 1985, 5a. edición. Burbach, R. y P. Flynn, "Las agroindustrias transnacionales, Estados Unidos y América Latina", Ed. Era 1983, México, Keith Griffin "La Economía política del cambio agrario", FCE. 1982, México.

67. Burbach, R., P. Flynn, op. cit. p. 17 - 18.

semejanzas radican en que la agricultura se está capitalizando, como habíamos señalado, debido a la inversión del capital extranjero y al decidido apoyo que ha recibido de los gobiernos locales que se han fijado como meta modernizar la agricultura; y, en última instancia, a la necesidad del capitalismo industrial de expandirse.

Entonces, los productos agrícolas con alta concentración de capital empezaron a aparecer a principios de los sesenta. Tanto en los países centrales como en los periféricos. La producción de sorgo, soya, frutas y legumbres, carne, etcétera, tomó auge comandados por las ETN agroalimentarias. Se incrementó la importancia de paquetes tecnológicos que implican desde líneas genéticas, fertilizantes, insecticidas, medicamento, hasta maquinaria. La producción de alimentos balanceados y carne creció al amparo de las transnacionales, las que cada vez más fueron adueñándose de otras etapas como la elaboración e industrialización de los productos hasta la comercialización.

De esta manera, la agricultura de los países dependientes propiciaron una alternativa a la crisis industrial de Estados Unidos registrada en los sesenta, al apoyar una agricultura altamente consumidora de capital y eso es, precisamente, lo significativo en este nuevo proceso de internacionalización del capital en el sector.

Se ha entrado a participar en un comercio internacional llevado a cabo por empresas transnacionales que han determinado la producción y consumo alimentario en Latinoamérica, profundizando su carácter dependiente ante Estados Unidos; ahora en los alimentos, bajo una supuesta estrategia de ventajas comparativas, a partir de la cual, sólo se deberán producir aquellos bienes alimenticios cuyos costos internos sean inferiores a los costos internacionales e importar aquellos alimentos de producción no rentable.

La primera actividad les generaría divisas por su exportación y con ellas podrían comprar el grano necesario para alimentar se. Esta era una de las propuestas de la Comisión Williams, con ella Estados Unidos fijaba su posición, opuesta a una política de autosuficiencia alimentaria.

Por consiguiente, América Latina con una abundante mano de obra entraría a producir preferentemente para la exportación frutas y legumbres; productos postres como el café, cacao, y banano; carnes. En tanto Estados Unidos continuaría produciendo los granos y oleaginosas.

Esta nueva orientación de producción y comercio en la que están aliados el capital transnacional, las ETN agroalimentarias, los gobiernos de los países capitalistas centrales y los organismos financieros internacionales, nos ha alejado del concepto clásico de la División Internacional del Trabajo; en donde, frente a algunos países industrializados productores esencialmente de bienes de capital y consumo, se encontraba la mayoría de países subdesarrollados esencialmente como suministradores de materias primas.⁶⁸

Ruth Rama y Fernando Rello sostienen que, "la política estadounidense agrícola y de promoción comercial de sus principales productos agrícolas en el mercado internacional ... (como también) ... el papel dinámico y decisivo de las empresas transnacionales dedicadas al procesamiento y comercialización de productos agropecuarios, fueron un hecho fundamental en la creación de la división internacional del trabajo agrícola actual"⁶⁹. Este esquema de dominación se ha vuelto mucho más complejo por estar presentes en el mismo mecanismos financieros, tecnológicos

68. Frobel, et. al., La División Internacional del Trabajo, Ed. Siglo XXI México, 1981, p. 51.

69. Rama y Rello, "La agroindustria Mexicana...", loc. cit. pp. 102 y 104.

cos de ingerencia estatal y de otros tipos que tienden a perpetuar la dominación del capital transnacional.

La tendencia de la nueva división internacional del trabajo agrícola, está poniendo en evidencia la presencia de los países dominantes y de las ETN, mediante la especialización de producción y la división de procesos productivos. En el sector agropecuario las ETN están transformando a los países de pendientes, su cultura agropecuaria se va mecanizando y los productos se industrializan cada vez más. En este proceso, su producción de bienes básicos está declinando y los cultivos agroindustriales y de exportación van en continua expansión y permanencia.

Uno de los principales causantes del comportamiento de esta economía son las ETN, porque conducen a la concentración de la producción, es decir, la fuerza de trabajo y los medios de producción quedan bajo control de unas cuantas grandes empresas.

La necesidad del capitalismo de incrementar la producción hace que unos sectores se desarrollen más que otros. El proceso de acumulación hace que al desarrollarse unos sectores más que otros se desarrollen también unas regiones más que otras. Por lo tanto, sólo se desarrollarán aquellas ramas o sectores que en un momento determinado ofrecen mayores márgenes de ganancias. En este proceso se da la competencia que provoca un desarrollo desigual entre ramas industriales desarrolladas y agrícolas subdesarrolladas; de ahí que generalmente el desarrollo de esas ramas que brindan una alta utilidad no sean las fundamentales de la economía interna de un país sino aquellas que convienen a los intereses del propio capital metropolitano.

De esta manera, los países latinoamericanos están insertos en la economía mundial, sobre la base de una nueva división internacional del trabajo, en la cual ocupan un papel de su bordinación que los hace más débiles y dependientes.

B. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL SISTEMA AGROINDUS -
TRIAL ALIMENTARIO EN AMERICA LATINA

Este proceso, que lo hemos planteado como uno de los componentes de la internacionalización del capital, ha creado una mayor dependencia en los países periféricos y mayor dominio de los países centrales. Dicho proceso se ha introducido en el sector alimentario de América Latina, conformando los pro cesos agroindustriales dirigidos por las empresas transnacionales agroalimentarias (ETN), una de las expresiones más aca badas del capitalismo. En él, las operaciones de las ETN profundizan aún más la brecha existente entre las necesidades alimenticias de las grandes masas de la población y todo el aparato productivo que imponen.

Su fortalecimiento ha sido también el resultado de la alianza del capital transnacional con el capital nacional, hecho en el que se manifiesta que la problemática de las ETN es un fenómeno global del sistema, esencialmente relacionado con la internacionalización del capital.

1. Las ETN en la Producción de Alimentos Básicos

La actividad desarrollada por las ETN en el sector agroindus trial de América Latina ha desquiciado más todavía la produc ción de alimentos de modo tal, que siendo una región eminentemente agrícola se ha visto obligada a la importación creciente de alimentos, especialmente cereales.

De acuerdo a estudios de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la evolución del consumo de alimentos en América Latina es inquietante por haber llegado en 1984 a niveles de nutrición inferiores a 1977. Si bien la situación de América Latina, que en promedio consumió 2630 Kcal., aparentemente pareciera no preocupante "comparada" con el resto de países del Tercer Mundo, en donde millones de personas ingieren alimentos por debajo de límites críticos, lo es cuando a su interior encontramos que al 15% de su población total padece de hambre, estimándose que las personas desnutridas viven en las zonas rurales y urbanas marginales de los países en donde la situación se agrava por las notables desigualdades en la distribución de ingresos, permitiendo a los grupos de ingresos muy bajos, 20% de la población, tener una disponibilidad máxima promedio de 1850 kcal. diarios por persona⁷⁰.

Ecuador y Bolivia, desde los setenta, apenas alcanzaron en promedio niveles de ingesta diaria de alimentos de 2000 kcal por habitante, calculada como suministro de energía alimentaria (SEA); Centroamérica y Perú no llegaron al promedio de 2400 calorías diarias recomendada por la FAO y únicamente los

70. Estévez J., B., Portilla, "El hambre: reflejo crítico del sistema alimentario mundial", en Estudios del Tercer Mundo, N° 2, CEESTEM, México, junio 1980, p. 10; Jacques, Chonchel, "Desnutrición y Dependencia: problemas alimentarios de la población latinoamericana", en Revista Comercio Exterior, Vol 31, N° 7, México, julio 1980, p. 737.

restantes países latinoamericanos lo superaron. Cifras que revelan una desnutrición muy difundida en la región y que ha tendido a incrementarse porque "el desempleo en años más recientes indica que la subnutrición ha empeorado considerablemente. Se registraron casos aislados de malnutrición incluso en países con niveles relativamente elevados de SEA, tales como Argentina y el Uruguay"⁷¹.

Junto a esta situación, se observa que la producción agrícola de América Latina tuvo una tasa de crecimiento anual de 2.8% entre 1963-75, ritmo que a comienzos de este decenio bajó a 1.8% anual y que comparada con las tendencias de las demandas de 3.2 y 3.1% para esos períodos, respectivamente, nos demuestra que la agricultura cada vez está sufriendo un deterioro mayor para satisfacer las necesidades de la región; situación que de acuerdo a las proyecciones de la FAO, existe la tendencia a empeorarse en los próximos 15 años.⁷²

De acuerdo al Cuadro 1.9, la producción de alimentos por habitante en América Latina, registró tasas de crecimiento negativas en 13 países durante 1980-85, en comparación con sólo 5 países en la década de los setenta. Esta situación agrava la satisfacción de la demanda con producción interna presentada en el párrafo anterior y, por consiguiente, vuelve más dependiente la alimentación de la región, agudizándose por la tendencia de implantar en toda Latinoamérica una dieta similar a los países capitalistas centrales. "Ha habido tendencia a sustituir alimentos tales como el maíz,

71. FAO, "antecedentes sobre la situación alimentaria y agrícola en América Latina y el Caribe", XIX conferencia regional de la FAO, Barbados, 15-13 de agosto, 1986, p. 6.

72. Estévez y Portilla, loc. cit. pp. 26 y 27; FAO, "antecedentes sobre ...", loc. cit., p. 13-18.

leguminosas secas y en particular las raíces y los tubérculos -que son los alimentos tradicionales en la región- por cereales no autóctonos y, alimentos no proteínicos como el azúcar, aceites y grasas. Al mismo tiempo, las leguminosas secas, fuente tradicional de proteínas, han sido sustituidas parcialmente por la carne y los huevos"⁷³

Para América Latina el maíz, las leguminosas, las raíces y los tubérculos representaban el 29.3% de la dieta en 1969-71 en tanto que en 1982-84 eran el 25.7%. Entre esos períodos, la dieta en promedio de cereales -con exclusión del maíz-, productos lácteos, carne, huevos, hortalizas y frutas, aumentó en conjunto 1.6% en la dieta (Ver Cuadro 10).

Persiste en los países del Grupo Andino, el fenómeno de que la producción de alimentos no ha seguido desde la década de los setenta el crecimiento de su población, observándose que la tasa de aumento de la producción alimenticia prácticamente equivale al 55% de la correspondiente al aumento de la población.⁷⁴ Los datos del Pacto Andino indican que en los cultivos en donde prevalece la agricultura campesina, la producción se ha estancando. Tal el caso del trigo, yuca, maíz, papas, fréjol y los cultivos típicamente andinos como quinua, oca, olluco, entre otros. En cambio en los cultivos integrados a la agroindustria, los rendimientos y la producción han aumentado considerablemente, así tenemos que en tre 1970-85, el aceite de palma africana aumentó 570%, el sorgo 592%, soya 110%.

73. FAO, Ibidem, p. 10.

74. Grupo Andino, Estadísticas para consulta de agroindustrias, Lima-Perú, 1987.

CUADRO 1.9

AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Tasas de crecimiento de la producción neta de alimentos por habitante

1971-80 y 1980-85

País/región	Tasa media de crecimiento anual de la producción de alimentos por habitante	
	1971-80 %	1980-85 %
Antigua y Barbuda	-0.9	-0.3
Argentina	2.2	1.3
Barbados	0.7	-4.0
Bolivia	0.2	-2.5
Brasil	2.5	0.1
Colombia	1.9	-0.9
Costa Rica	-0.3	-1.6
Cuba	1.8	2.0
Chile	0.3	0.9
Ecuador	-0.2	-3.4
El Salvador	1.3	-2.2
Guatemala	1.3	-2.0
Guyana	-0.8	-1.4
Haiti	-0.9	-1.2
Honduras	-1.7	1.4
Jamaica	-1.0	-0.1
México	0.6	-0.9
Nicaragua	0.1	-0.9
Panamá	0.7	-1.0
Paraguay	0.8	-1.9
Perú	-3.0	0.5
República Dominicana	-0.9	0.9
Surinam	2.8	1.9
Trinidad y Tobago	-4.4	-4.5
Uruguay	0.5	1.1
Venezuela	-0.6	-1.6
América central	0.6	-1.9
Caribe	-0.3	0.4
Sudamérica	1.6	0.3
Todo América Latina	1.2	-0.2

FUENTE: Tomado de FAO, "Antecedentes sobre la situación..."
op.cit. Cuadro 6, p.19.

CUADRO 1.10

PROPORCION CORRESPONDIENTE A DETERMINADOS ALIMENTOS EN EL TOTAL
DE LOS SUMINISTROS DE ENERGIA ALIMENTARIA, 1961-63 A 1982-84

	1961-63	1969-71	1979-81	1982-84
=====				
	%			
AMERICA LATINA Y EL CARIBE				

Maiz	16.5	16.0	15.3	16.0
Raíces y Tuberculos	7.4	8.0	5.6	5.2
Leguminosas	5.4	5.3	4.3	4.5
Total	29.3	29.3	25.2	25.7
Cereales, con exclusion del maiz	24.1	23.7	25.2	25.6
Productos lacteos	5.5	5.8	6.2	6.0
Carne y huevos	10.4	9.9	10.2	9.8
Hortalizas y frutas	5.6	5.7	5.4	5.3
Total	45.6	45.1	47.0	46.7
MEXICO				

Maiz	44.4	42.4	36.8	35.6
Raíces y Tuberculos	0.9	0.9	0.9	0.8
Leguminosas	6.3	6.1	5.7	5.9
Total	51.6	49.4	43.4	42.3
Cereales, con exclusion del maiz	10.7	12.2	13.1	13.7
Productos lacteos	3.8	4.8	6.3	5.8
Carne y huevos	6.4	5.9	6.7	7.0
Hortalizas y frutas	3.4	3.8	3.9	3.8
Total	24.3	26.7	30.0	30.3
=====				

FUENTE: Tomado de FAO, "Antecedentes sobre la situacion..."
op. cit., Cuadro 4, p.11

Mas, también, la generación de alimentos del sector agrícola en América Latina se ha desarrollado con la presencia de una producción "tradicional" y otra "moderna", situación no limitada únicamente a éste sector, sino que también tiene carácter general en la economía regional en su conjunto.⁷⁵

Esto podría considerarse una verdad que no necesita ser enunciada, pero es necesario puntualizarla por su utilidad en esta investigación. En la polarización agrícola, en la de carácter tradicional, representada por pequeñas explotaciones de campesinos o pequeños productores se continúa produciendo la mayoría de los productos básicos y no han podido ser absorbidos en el proceso de modernización agrícola; sea por el tamaño de su propiedad, por el casi inexistente apoyo del gobierno o por su racionalidad de producción y organización. Ahí, por haber sido objeto de una política discriminatoria, las explotaciones se han deteriorado y la migración a las ciudades ha resultado una de sus manifestaciones; además, quienes trabajan en la agricultura tradicional encuentran más rentable no utilizar métodos intensivos en insumos y capital, que si bien dice de su lógica de trabajo, los lleva a un retraso técnico por cuanto la investigación agropecuaria no les ha ofrecido alternativas. En la segunda, la "agri -

75. La FAO describe como el dualismo en la agricultura indicando "La coexistencia dentro de un mismo país, de una agricultura "tradicional" y otra "moderna" con diferentes dotaciones de tierras y capitales, tecnología, niveles de ingreso y tipos de ingresos". FAO, "antecedentes sobre ...", loc. cit., p. 21.

cultura moderna", hacia donde muchos gobiernos han orientado las políticas económicas y han realizado inversiones considerables en investigación, infraestructura rural y de comercio, se encuentra la hegemonía de las ETN y las empresas monopolísticas nacionales -siempre en las mejores tierras- entregando productos de exportación y bienes agroindustriales.. En éstas se han concentrado los cambios tecnológicos, las bases productivas de la agroindustria alimentaria y la expansión del grupo ETN-monopolios nacionales.

Ellos han impuesto cambios profundos, no sólo en el sector sino en el conjunto de la economía regional; y con mayor gravedad, al interior de cada uno de los países latinoamericanos, pues, es evidente que en América Latina existen profundas diferencias económicas y políticas entre cada uno de sus países. Situación que exige se profundicen los estudios para cada caso en particular.

Pero no es que sólo exista estos problemas sino que su fuerza tiende a ser más intensa en el futuro inmediato por cuanto su problemática ha sido tratada en forma muy sectorial, en el mejor caso, a nivel nacional, sin ver las relaciones interdependientes pero asimétricas entre países muy autónoma, sin articular las áreas o campos específicos y las diferentes tendencias, hasta llegar al interior del sector agrícola, y de éste partir hacia opciones políticas de desarrollo agropecuario, con intereses nacionales.

Al respecto, es pertinente lo que sostiene Arroyo, Rama y Rello, cuando analizan este problema en América Latina. Dicen: "parece evidente que el problema de la agricultura no ha sido expuesto correctamente por las investigaciones de

los años sesenta. En efecto, éstas enfocaban fundamentalmente su análisis sobre problemas sectoriales, como la propiedad de la tierra y las políticas de reforma agraria, o sobre la producción, sin considerar suficientemente el sector agrícola en sus relaciones con el conjunto de la economía y con las características políticas de cada país. (...) El concepto sectorial utilizado en estos estudios es inadecuado, porque no corresponde a la realidad de una agricultura dominada e integrada al desarrollo agroalimentario por las sociedades transnacionales y en una menor medida por los oligopolios nacionales; además, desde el punto de vista teórico, es insuficiente para explicar y analizar el ciclo de valorización del capital el cual somete a la agricultura y transforma el trabajo agrícola excedente en plusvalía y, en ciertas condiciones políticas, se apropia de la renta diferencial de la tierra"⁷⁶.

2. La Penetración de las ETN o la Expansión del Mercado Internacional del Capitalismo Metropolitano

En realidad, a partir de los sesenta hemos venido asistiendo a cambios muy notables en la configuración de la economía internacional. En el interés de esta investigación, dos de esos cambios han sido de singular importancia: la mayor dependencia del comercio internacional y la creciente presencia de las ETN. También hemos hecho relación, anteriormente, para fortalecer el trabajo, a la mudanza de tipos de cambio estables acordado en Breton Woods, que rigió las relacio

76. Arroyo, Rama y Rello, loc. cit. p. 17.

nes internacionales en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, a un sistema de tipos de cambio flotantes en 1973, dentro de una considerable inestabilidad monetaria debida en los años sesenta. Debería mencionarse también el surgimiento de un mercado internacional de capital, pero su tratamiento rebasa los objetivos de esta investigación.

Como hemos venido discutiendo, el comercio internacional posterior a la II Guerra Mundial, con excepción de unos pocos años, ha crecido con gran rapidez, pero en el decenio de los setenta su crecimiento realmente se aceleró. En el caso de la agricultura, el crecimiento del comercio nos ha llevado a un verdadero sistema internacional agroalimentario y ha hecho que las economías nacionales estén cada vez menos condicionadas a las políticas económicas internas.

En este sistema de comercio capitalista mundial, América Latina ha continuado siendo una región dependiente, con diferencias económicas cada vez más crecientes respecto de los países centrales. De acuerdo a los informes del Banco Mundial, en 1950 el PIB per cápita representaba aproximadamente el 21% del registrado en los países centrales y en 1975 equi valía al 17%; situación que se ha dado por los notables cambios estructurales en su economía, entre otros aspectos, por pasar de un carácter preferentemente agrario a uno agrindustrial.⁷⁷

77. La participación de la industria de transformación en el PIB, que en los primeros años de la postguerra, era del 18% se elevó al 23.9% en 1975, disminuyendo la proporción de la economía agropecuaria del 31% al 13.2%. CEPAL, "El desarrollo Económico social y las relaciones internacionales de América Latina", E/CEPAL/1020, 15.III.77, p. 36.

De la postguerra hasta los sesenta fue un período en el que se intensificaron los procesos de concentración y centralización de la producción y del capital, pasando la formación y consolidación de grandes empresas monopolistas a constituir la base del poderío económico industrial tanto en las industrias dominantes como en la alimentaria; proceso que coadyuvó a la aceleración del ensamble del gran capital industrial con el bancario, especialmente en las décadas de los sesenta y setenta⁷⁸. Los grupos monopolistas locales de Latinoamérica que surgen en este período, frente a la posibilidad de lucha con el capital internacional, primero procuran aprovechar la ayuda del Estado y luego se unen a las ETN.

En la mayoría de los países latinoamericanos el Estado ha presentado un importante papel en el financiamiento del fomento económico del sector. Trátese sobre todo de obras de infraestructura que requieren grandes inversiones, especialmente para servicios de producción, como por ejemplo: carreteras, sistemas de riego, drenaje y control de inundaciones, así como sistemas de almacenamiento y comercialización. La actividad del Estado se ha orientado, en otros aspectos, a la organización de compañías mixtas con participación de capital privado, incluido el extranjero, la concesión de créditos a largo plazo, las formas ocultas de subsidios (el suministro de productos de empresas estatales a precios inferiores del mercado), las medidas proteccionistas⁷⁹. A prin

78. Olmedo Carranza, Bernardo, Capital transnacional y consumo: el caso del sistema agroalimentario en México, UNAM, México, 1986, pp. 20-24.

79. Báez, René, Las Empresas Transnacionales y el papel del Estado en el desarrollo latinoamericano, IIEc-FE, Universidad Central del Ecuador, 1980, pp. 13-16.

principios de los setenta le correspondía al Estado un tercio de todas las inversiones de la zona -aproximadamente 10 mil millones de dólares-; en los años 1960, en seis países de América Latina -Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia, México y Chile- constituían el núcleo de la economía nacional 180 grandes compañías de ellas 70 pertenecían o se hallaban bajo el control del Estado.⁸⁰

Pero el desarrollo del capitalismo en América Latina revestía un tradicional carácter dependiente que convirtió a la región en objeto de una gran expansión del capitalismo monopolista extranjero, ante todo de los Estados Unidos.

Gonzalo Arroyo, Ruth Rama y Fernando Rello al describir el desarrollo histórico de las ETN agroalimentarias en América Latina, identifican tres periodos: el primero, que parte del siglo pasado a la II Guerra Mundial, en donde las ETN se dedicaron a la explotación de materias primas y a la producción, transporte y distribución local de alimentos básicos en los países que estaban más desarrollados; el segundo, que va desde la terminación de la II Guerra Mundial hasta fines de los años sesenta en donde nuevas ETN se orientan hacia Europa y el Japón, mas las inversiones agroindustriales se orientan a América Latina, pues ofrece mayores posibilidades de desarrollo agrícola -es el periodo en el que Estados Unidos exporta la revolución verde-; y, el tercer periodo se inicia en los años setenta y se caracteriza por la hegemonía de las ETN en el interior de la economía. Apreciaciones que son si

80. Ibidem, pp. 25 - 32.

milares a la de otros autores que analizan el caso de las ETN agroindustriales en América Latina⁸¹.

La penetración y dominio de las ETN agroalimentarias en Latinoamérica es un fenómeno que data desde el surgimiento y desarrollo de los monopolios internacionales en la economía mundial; en donde en un primer período la exportación de mercancías era la principal forma de relaciones económicas internacionales de América Latina con Estados Unidos y los países de Europa Occidental, siendo la parte fundamental de las inversiones extranjeras concentradas en el comercio exterior o en la infraestructura al servicio de esos intereses. Si bien los autores citados destacan en este período a las ETN Swift-Esmark, United Fruit, Castle & Cook, Bunge & Born, Nestlé y Brooke Bond; también se debe remarcar que en este período otra forma de inversión extranjera constituyeron los préstamos otorgados,⁸² principalmente por Inglaterra y Francia, y si bien es difícil calcular la inversión extranjera en América Latina -inversión directa e indirecta-, se estima que al año 1900 llegó a 3500 millones de dólares y en 1914 se elevó por

81. Arroyo, Rama y Rello, op. cit., pp. 25 y 26, Raúl Vigorito, Transnacionalización y ..., op. cit.; Raúl Vigorito y Blanca Suárez, Capital extranjero y complejos agroindustriales en América Latina: historia y estrategias, ILET, México, pp. 1-5; Raúl Trajtember y Raúl Vigorito, Algunas reflexiones sobre la cuestión transnacional, ILET, México 1981, pp. 7 y 8. Estos autores al presentar la evolución de las ETN en la economía internacional indican que ésta ha tenido dos modalidades durante la postguerra y coinciden en las apreciaciones de Arroyo, Rello y Rama.

82. Para una discusión de las formas de expresión de inversiones extranjeras se puede ver, Bernardo Olmedo, op. cit., especialmente el punto 2.4 a 2.6. En donde clasifica a las inversiones extranjeras en directas: dirigidas a actividades de tipo productivo, comercial y de servicios; las ETN son una de sus formas; y las indirectas, que toman la forma de crédito.

arriba del doble alcanzando la suma de 7800 millones de dólares.⁸³ Esta etapa, que en el desarrollo del capitalismo latinoamericano ha sido denominado por la CEPAL como la etapa del crecimiento hacia afuera y ubicada aproximadamente entre los años 1870 a 1913, se ha caracterizado además porque se dió el desarrollo técnico en la producción fundamentalmente en un producto, llámese café, azúcar, plátano, cítricos, etcétera; es decir, sobre la base de una economía con escaso nivel de productividad se cimentó una moderna tecnología con alta concentración de capital y eficiencia organizativa. Esto trajo como consecuencia la elevación del ingreso en el país, pero sólo en una rama determinada de su economía y en cierta región, lo que provocó que surgiera una clase agroexportadora ligada al capital extranjero.

Pero para que este modelo de "crecimiento hacia afuera" se diera fue necesario organizar a la sociedad de tal manera que respondiera a una política económica y social de libre cambio, libre competencia; es decir, libre acceso de la metrópoli a los recursos productivos así como a las transacciones internacionales en general.

Luego, a partir de la postguerra y con mayor dinamismo durante las dos últimas décadas, las ETN entran directamente a las inversiones en la rama agroalimentaria de Latinoamérica, conformando los sistemas agroindustriales, encaminados a orientar la producción agrícola alimentaria hacia el procesamiento industrial con destino al mercado interno o externo; conformando lo que Trajtember llama los complejos -

83. Báez, René, op. cit., p. 10.

sectoriales cerrados y abiertos.⁸⁴

En esta segunda parte, dice Vigorito, es en donde la agricultura se sincroniza con el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones que sucede a la Gran Crisis, tiende además a desarrollarse para el círculo productor interno pero manteniendo su carácter de agricultura exportadora, mas ahora ya no como el centro de expansión. "La etapa actual de transnacionalización se apoya en la presencia de ET (Empresas Transnacionales) procesadoras de productos agrícolas o proveedoras de insumos para la agricultura, pero siempre teniendo interés en abastecer el mercado interno. El hecho principal, en este contexto, es la tendencia (...) al traslado de los países agroalimentarios desde los países centrales hacia América Latina. Esta transformación implica el empleo más intenso de recursos y el cambio del espectro productivo. La agricultura se agroindustrializa desde adentro, empleando alta densidad de recursos en capital fijo y en insumos por unidad de tierra"⁸⁵.

Esta reorientación de las ETN perseguía el objetivo de penetrar aún más en los mercados internos latinoamericanos, en busca de una mayor tasa de ganancia; decisión no casual, sino basada en que esta región en comparación con otras del Tercer Mundo ofrecía mayor desarrollo de sus fuerzas productivas (medios de producción y fuerza de trabajo) y mayor capacidad adquisitiva en su mercado interno. Situación que al privilegiar se no descartaba en ningún momento las inversiones extranjeras en Asia y Africa, simplemente eran prioritarias en América Latina.

84. Trajtenberg, Raúl, Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina, Centro de Economía Transnacional, México, 1977.

85. Vigorito, Raúl, op. cit.; p. 17.

Esto introdujo modificaciones en las relaciones de comercio internacional, sintiéndose el impacto en los países exportadores de materias primas y básicos al ver mermada su demanda y sus ingresos. Con ello, los grupos terratenientes y en general la oligarquía agroexportadora sufrió serios reverses económicos y políticos. Los obreros se vieron en el desempleo, creciendo en importancia sus organizaciones. Los campesinos se volvieron a una economía de autosubsistencia. Los grupos tradicionales en el poder, las oligarquías agroexportadoras, o fueron sustituidas en el poder o tuvieron que hacer alianzas con pequeños empresarios y obreros.⁸⁶

Las circunstancias de índole estructural y los cambios sociales, desde la postguerra hasta fines de los sesenta, hicieron posible el cambio de una política liberal hacia una política de industrialización con una fuerte acción proteccionista a través de restricciones a importaciones, ya sea por restricciones en el sistema cambiario o por devaluaciones.⁸⁷

Pero a fines de los cincuenta el modelo de industrialización por sustitución de importaciones cayó en el problema de que ahora se tenía que importar tecnología y materia prima para industrializar, provocando fuga de divisas y endeudamiento. No obstante, en este período y posterior a él, la agricultura de América Latina siguió exportando, pero dejó de ser sinónimo de monocultivo al incrementarse la exportación de fréjol, de soya, legumbres frescas, jugo de naranja carne de res y algodón que constituyen ahora más de la mi-

86. Aguirre, Manuel Agustín, América del Sur: Del sistema de crecimiento hacia afuera al sistema sustitución de importación, Facultad de Economía, Universidad Central del Ecuador, 1976, pp. 17-55.

87. Ibidem, p. 59.

tad de las exportaciones latinoamericanas. Exportaciones que se incrementaron, pasando de 6 millones de dólares en 1967 a 17.9 mil millones de dólares en 1976⁸⁸. Si bien continúan siendo importantes para el mercado de Estados Unidos los productos tropicales, los productos antes mencionados han crecido en importancia, observándose que a 1982, "el 36% de las importaciones estadounidenses de la región lo constituyó el café; 10% el azúcar; igual proporción los plátanos; 4% el cacao mientras que las importaciones de carne y sus productos ascendieron al 5% y las frutas, hortalizas y sus preparaciones al 20% (...) en la actualidad provee 40% de las importaciones agrícolas de los Estados Unidos, habiéndose producido importantes modificaciones en la estructura de esas importaciones"⁸⁹.

¿A qué se debió que en este nuevo período -a partir de los setenta- América Latina incrementara sus exportaciones cuando Estados Unidos era un exportador neto de alimentos y materias primas? La respuesta la señalan Burbach y Flynn, fundamentalmente en el avance general del capitalismo que está cambiando el papel de América Latina en la división internacional del trabajo⁹⁰.

La nueva división internacional del trabajo llevó a internacionalizar los costos de la fuerza de trabajo de la metrópoli y si bien los Estados Unidos eran exportadores de granos y otros alimentos, no podían producir toda la canasta básica

88. Burbach y Flynn, loc. cit. p. 138.

89. Teobal Miguel, loc. cit., p. 146, tomado de USDA-ERS, Latin America suplemento, julio 1983.

90. Burbach y Flynn, loc. cit., p. 138.

dado su clima o no les convenía. Productos alimenticios como las verduras, carnes y productos tropicales u otros productos que, aunque técnicamente podrían producirse en los mismos Estados Unidos, era más conveniente importarlos por la reducción en sus costos de producción.

De ahí que América Latina no perdiera su papel de proveedora de alimentos, sino que incrementaría esa actividad, como también la exportación de materias primas para lo cual se impulsó la industrialización de la agricultura. Con este hecho se logró abaratar la fuerza de trabajo estadounidense e incrementar la exportación de capital de Estados Unidos.

Los productos agrícolas con alta concentración de capital empezaron a aparecer a principios de los 60, tanto en los países centrales como en los periféricos. La producción de sorgo, soya, frutas y legumbres, carnes, etcétera, tomó auge comandada por las empresas transnacionales.

3. Las ETN y el Proceso de Agroindustrialización

Es precisamente a partir de los 60 que las ETN agroalimentarias cobran impulso en Latinoamérica, ubicándose primero en aquellas actividades en las que tenían mayores ventajas tecnológicas. En el agro se incrementó la importación de paquetes tecnológicos que implicaron desde líneas genéticas, fertilizantes, insecticidas, medicamentos, e incluso maquinaria. La producción de alimentos balanceados y carne creció al amparo de las transnacionales, que cada vez más fueron adueñándose de otras etapas como la elaboración e industrialización de los productos, hasta la comercialización.

Así, la agricultura capitalista que se desarrolla en América Latina es una agricultura altamente consumidora de capital y eso es lo significativo en este nuevo proceso de internacionalización del capital.

En latinoamérica la agricultura ha cumplido un gran papel en la valorización del capital, de dos maneras: primero, propiciando un campo de inversiones; y segundo, bajando los costos de la mano de obra del capitalismo norteamericano, es decir, con la quiebra del modelo de sustitución de importaciones se dió un proceso de internacionalización de los costos de producción de la fuerza de trabajo de Estados Unidos.

De esta manera la agricultura de América Latina propició una alternativa a la crisis industrial de Estados Unidos registrada en los años sesenta. Razón por la cual, el desarrollo agroindustrial no ha podido sacar a los países de la crisis, sino al contrario, ésta se ha acentuado. Las inversiones agrícolas van hacia las ramas que mayores márgenes de ganancia ofrecen; es decir, hacia aquellas vinculadas a la agroindustria.

El concepto de agroindustria que fue acuñado por Ray Golberg profesor de la escuela de Administración de Empresas de Harvard, hacia fines de la década de 1950, para describir el sistema alimentario integral de Estados Unidos⁹¹, hacia incapié en el conocimiento de los vínculos que unían a las distintas fases de la cadena agroindustrial con el objeto de normar criterios para una política empresarial. Este concepto también, a finales de los cincuenta, fue utilizado en Estados Unidos y en Europa para analizar la participación de

91. Burbach y Flynn, loc. cit., pp. 15.

las actividades agrícolas con los otros sectores de la economía partiendo de las teorías que sobre esas interrelaciones formula ra Wassily Leontief.⁹²

Autores como Antonio Ortiz Mena, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, Muller G., que analiza la agricultura y el complejo agroindustrial en Brasil y, Lajo Lazo en el Perú, tratan o definen el contexto agroindustrial en términos muy formales y no completos dentro de lo que sería un sistema agroindustrial⁹³. Por eso es que se prefiere plantear la definición dada por Fernando Rello por cuanto considera que "los sistemas

-
92. Guimaraes, A.P., "El complejo agroindustrial y la agricultura brasileña", en Estudios Rurales Latinoamericanos, 1980, Vol. 3:2, p. 187. Fernando Rello, "Sistemas Agroindustriales, Transnacionales y Estado de México. Investigación Económica FE-UNAM, 150, octubre-diciembre, 1979, Vol. XXXVIII pp. 155 y 156; indica que el concepto fue más tarde retomado por otros investigadores como: Domike, A. y Rodríguez, G. Agroindustrias en México: Estructuras de los sistemas y oportunidades para las empresas campesinas, con el objetivo de hacer una descripción de los componentes principales de los sistemas y estudiar en ese contexto la acción de las FTN. Otros autores: como Trajtenberg, R. Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina, desarrollaron pautas metodológicas y esquemas formales sobre la base del sistema agroindustrial tratando de avanzar hacia el estudio de relaciones de poder dentro de los sistemas.
93. Teubal, Miguel, loc. cit.; pp. 149 - 150, y nota 1, Lajo Laso, op. cit

agroindustriales asumen la forma de totalidades o conjuntos articulados de elementos y relaciones interdependientes estructurados de manera tal que una modificación en un elemento tiene repercusiones más o menos grandes sobre los demás, específicamente, se componen de distintos productores y empresas ubicadas en diferentes etapas de los procesos productivos que conducen desde la producción de materias primas agropecuarias, hasta su comercialización final pasando por una etapa de transformación industrial. Estas empresas tienen una producción diversificada y puede pertenecer a otros sistemas o bien especializar sus productos en distintos mercados, lo cual no es un obstáculo para definir un sistema. Al mismo tiempo, la producción y la comercialización de materias primas, tiene bienes de consumo intermedio y bienes de consumo final, se hace en distintas unidades productivas y mercados, lo cual plantea desde inicio la necesidad de un centro coordinador. De esta forma dentro de cada sistema hay ciertos elementos que fungen como centros aglutinadores o como polos aglutinadores del sistema, que asumen objetivamente la función de coordinar y armonizar sus distintas funciones, tareas necesarias para integrar el sistema y también para lograr su dominio. Estas funciones se armonizan cuando el qué, cuánto, dónde y cómo se producen y están coordinadas..."⁹⁴

La importancia de la aclaración de esta categoría radica en el hecho de que así podremos identificar con sus respectivos subproblemas la apropiación de excedentes, el cambio de estructura productiva, la subordinación alimentaria y los límites de la autonomía estatal. En el Ecuador estos centros o polos aglutinadores se encuentran tanto en el interior como en el exterior del país. En el exterior hace las

94. Rello, Fernando, "Sistemas agroindustriales ..." loc. cit. p. 156.

veces de núcleo central dominante de todo el sistema (contro la las exportaciones o las importaciones), y en el país el de núcleo dependiente, pero que ejerce hegemonía en el procesamiento y distribución del producto. Este es por ejemplo el caso del trigo.

Finalmente se debe decir que la agroindustria representa en Latinoamérica un papel estelar, además de enlazar a la agricultura con la industria, aquella se impregna de un tinte industrial al grado tal que pareciera ser connatural que la agricultura es en sí una industria. Así la agricultura entra al circuito de la producción industrial al consumir insumos provenientes de esta última y proporcionándole además las materias primas para su transformación. Y no sólo eso, sino que también se vincula con los servicios financieros. La vinculación con la industria y los servicios financieros es de subordinación, ya que la producción agrícola está determinada por las necesidades de la industria y en general por las necesidades del capital financiero. Dicha subordinación se manifiesta en el decrecimiento de la importancia de la agricultura respecto de la industria.

En los países en desarrollo, por ejemplo, entre 1960 y 1970 la contribución de la agricultura al producto interno bruto bajó de 34 a 26.8% mientras que la contribución de la industria sube de 15.5 al 18.1%. También se observa que la agricultura tuvo una tasa de crecimiento en el período señalado de 2.8%, mientras que la industria lo hace al 6.8%.⁹⁵

95. Gonzalo Arroyo, "Firmas Transnacionales Agroindustriales. Reforma Agraria y Desarrollo Rural". En Investigación Económica N° 147, Vol. XXXVIII, enero-marzo 1979, pp. 10 - 11.

En general y en términos de valor agregado y de empleo, también disminuye la participación de la agricultura, aunque en términos absolutos haya registrado aumentos.

Sin embargo, no sólo importa el incremento en la producción agrícola en términos absolutos sino las nuevas formas que ahora se usan para producir. Formas que no tienen en cuenta la necesidad social ni de consumo ni de empleos. Hoy lo que fundamentalmente importa es la valorización del capital, así la agricultura se subordina a los requisitos de la valorización.

El momento en el que la agricultura se subordina al capital como proceso de integración y que ha sido denominado proceso de agroindustrialización, no sólo hace referencia a la sustitución de cultivos tradicionales por grandes consumidores de capital, sino a toda una estructuración agraria y de división internacional del trabajo.

La agricultura se convierte cada vez más en una producción de mercaderías promovidas por las ETN, que son quienes integran el capital nacional con el extranjero, contribuyendo de esta manera a la valorización de ambos capitales y en general del capital mundial.

A través de las ETN se ha dado un sello industrial a la agricultura; al exigir normas y especificaciones mínimas de productos estandarizados, la agricultura ha tenido que depender más del uso de insumos modernos y maquinaria.

Aunque la producción agrícola transnacional también se exporta, fija su atención en el mercado interno, para el que también genera alimentos, pero sólo hacia un sector con ingre-

sos elevados, cuyos problemas de consumo básico ya están satisfechos. Para ello produce alimentos de alto valor agregado. En todo caso, las ETN agroindustriales influyen desde la producción hasta el consumo, en América Latina.

Por otra parte, las transnacionales de maquinaria agrícola como Ford Motor Company, International Harvester, J.I. Case, John Deere y Massey Ferguson las encontramos instaladas en México, Brasil, Argentina, Venezuela y Perú a partir de la década del 60 con excepción de International Harvester en México y John Deere en Argentina y México en donde se radicaron desde años anteriores. La inversión de la industria de fertilizantes en América Latina parte, aproximadamente, de la misma época que la anterior, contándose inversiones de las ETN: Baker Industries, Exxon, W.R. Grace, International Mineral and Chemicals, Occidental Petroleum, Standar Oil of Indiana y William Companies. A pesar de estas inversiones muchos países latinoamericanos siguen dependiendo totalmente de la importación de maquinaria agrícola y prácticamente el 50% de las necesidades de fertilizantes se importan⁹⁶.

La entrada de las procesadoras de alimentos en América Latina se intensificó desde 1960, y en igual forma que las anteriores se situaron con preferencia en determinadas regiones, ahora buscan un mercado urbano y rural. "En los países en desarrollo alrededor de una octava parte de la producción de alimentos elaborados corresponde a filiales de empresas transnacionales. Dichas filiales, más de 800, representan cerca del 25% de los ingresos que obtienen las empresas matrias por sus actividades de transformación de alimentos

96. Burbach y Flynn, loc. cit., pp. 121 - 124.

en el exterior. Casi la mitad de esas filiales pertenece a empresas estadounidenses y alrededor del 80% de éstas se localiza en América Latina, en especial en Brasil, y después en México, Colombia, Perú, Venezuela y América Central"⁹⁷.

De esta manera, la agricultura se ha insertado en un proceso creciente de subordinación respecto a una cadena agroindustrial creada al margen de los productores rurales, en donde aquella es tan sólo una de las partes que integran la cadena junto con la producción de insumos y equipos agroindustriales así como el procesamiento agroindustrial de los productos y la distribución de los productos elaborados hasta el consumidor final. Los servicios como crédito, asistencia técnica y las innovaciones tecnológicas se encuentran en cada uno de estos niveles. Entonces, según esto, se puede identificar en cada una el eslabón determinante, es decir, aquel que permite controlar el proceso de valoración del capital a lo largo de la cadena para su propio beneficio.⁹⁸ Estos diferentes niveles, en el contexto general, nos estarían ubicando en el sistema alimentario internacional que "se constituye por lo tanto como el resultado de múltiples agentes, algunos más poderosos como son las ETN, ciertos organismos internacionales (Banco Mundial) y Estados nacionales (Departamento de Agricultura de Estados Unidos) y otros subordinados en grado diverso como las empresas nacionales, los estados del Tercer Mundo y los productores agrícolas, sobre todo los campesinos y, finalmente, los consumidores"⁹⁹.

De ahí la deducción ya expuesta de que uno de los perturbadores más poderosos que ha tenido la economía es la inver-

97. Oman y Rama, loc. cit., p. 879 - 880.

98. Arroyo, Rama y Rello, op. cit. pp. 17 - 18.

99. Ibidem, p. 19.

sión extranjera en alianza con el capitalismo nacional y el apoyo del Estado. Lo que ha dado como resultado una concentración de la producción en grandes empresas. Hecho que si bien lleva a reducir costos de producción al usar más eficientemente nuevas técnicas, también es verdad que absorbe a las empresas más débiles o las hace quebrar. De esta manera se acentúa la concentración, llegando a la centralización de los factores de la producción en determinados sectores de la economía. Así ha cambiado la estructura agraria hacia nuevas formas que le exige la industria instalada por las ETN.

La implantación transnacional de los modelos agroindustriales dirigidos al mercado interno latinoamericano, también fueron formados mediante una integración vertical con fuentes de materias primas localizadas en el exterior. Este por ejemplo es el caso del sistema agroindustrial trigo que tiene sus orígenes en la producción de excedentes de los países centrales. Mas sin embargo, todos los sistemas agroindustriales dirigidos al mercado externo o interno de América Latina -complejos abiertos o cerrados-, se "hallan en gran medida transnacionalizados, sea en forma directa mediante el control transnacional de sus núcleos, o bien mediante el control de la tecnología, de los insumos utilizados o de las marcas de los productos finales"¹⁰⁰.

a. Desarticulación de la producción alimentaria

El sinnúmero de factores anotados, en donde siempre está la presencia de las ETN agroalimentarias, han contribuido a la creciente desarticulación social y sectorial de las econo-

100. Teubal, Miguel, loc. cit., p. 154.

mías y agriculturas latinoamericanas. En varios países, si no en su totalidad, la agricultura de temporal proveedora de alimentos básicos fue olvidada y sustituida por importaciones, productos que han modificado el consumo y han cambiado desfavorablemente la dieta de los campesinos y de una gran parte de la población urbana y rural. El campesino productor de alimentos básicos, y anteriormente consumidor en forma masiva, fue a segundo plano por cuanto se ha pasado a consumir productos transnacionalizados". "La marginación y pauperización del campesinado conjuntamente con el estancamiento de su producción, la falta de articulación de producción de alimentos básicos para el consumo popular masivo, configuran un cuadro que refleja en forma patente esta pérdida de control sobre la capacidad de generación de alimentos básicos y lo que es más crucial, sobre la capacidad de reproducción de la propia fuerza de trabajo de la región."¹⁰¹

De esta manera, el dominio de la agroindustria ha significado para Latinoamérica una reorientación de su producción alimentaria, produciendo para exportar aquellos productos en donde sus costos internos son inferiores a los internacionales e importando los productos cuya producción no es la más rentable. Así, entra a exportar carne, frutas, legumbres, productos tropicales, etc., e importa cereales y oleaginosas de los Estados Unidos.

En el caso de la carne¹⁰² las ETN promovieron el desarrollo ganadero en México, Centroamérica y Colombia como principales proveedores del mercado norteamericano, que a diferencia

101. Ibidem, 155-156.

102. Para la presentación del resumen en el caso de la carne se ha tomado como información básica el estudio de Arroyo, Rama y Rello, op. cit., pp. 146 - 162.

de los tradicionales exportadores de la carne para abasto -Argentina y Uruguay-, responden a una demanda de carne de baja calidad para ser industrializada, a expensas de otros productos tradicionales de alimentos básicos y del despojo de tierras a los campesinos.

En este proceso de ganaderización, la tendencia actual de las ETN es hacia el control de la producción y la comercialización, antes que a la integración vertical, es decir, prefieren ya no invertir directamente en la industria de carne, situación que ha encontrado apoyo en otros actores de este desarrollo.

Así como han influido en esta ganaderización -mediante contratos de producción y crédito- las ETN como International Foods, Gurrents International, Swift, Armour y King Ranch, también lo han hecho los gobiernos locales y las agencias internacionales de desarrollo como el Banco Mundial. Para el Banco Mundial los créditos a la ganadería son los prioritarios y constituyen más del 70% del total de créditos agropecuarios que destina para América Latina.

De igual forma, "los gobiernos locales no escatiman esfuerzos en crear condiciones excepcionalmente favorables para las instalaciones de plantas empacadoras o la producción de ganado; ejemplos suficientemente elocuentes son los permisos a la libre importación de equipos, la exención del pago de impuestos por cierto número de años, la política liberal de repatriación de utilidades, la construcción de infraestructura, el apoyo crediticio y hasta el desalojamiento de unidades campesinas con la consiguiente entrega de sus tierras a las grandes empresas ganaderas"¹⁰³.

103. Ibidem, p. 155.

Estos productos que han ido acompañados de una desintegración campesina, también se elaboraron para el mercado interno, pero constituyen, en buena parte de la región, un bien de lujo consumido por determinados estratos de la población urbana con posibilidades de compra. El consumo de carne en América Latina se considera muy bajo. A excepción de Argentina, Uruguay y Paraguay que tienen un consumo per cápita de 84,47 y 35 kg. de carne anuales, respectivamente, los demás países tienen un consumo per cápita anual que fluctúa entre 6 y 11 kg., que no llega al consumo mínimo de 35 kg. de carne anuales, recomendado por el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá.

En cambio, en el caso de los productos tropicales, típicos de centroamérica y las zonas costeras de América del Sur, la relación de las ETN está orientada más hacia la exportación. La organización productiva tipo enclave, como propietarias y explotadoras directas de la tierra ha cambiado en los últimos años, hacia el control de la infraestructura de comercialización del producto. Así las ETN United Brands, del Monte y Castle Cook, se han desprendido de grandes extensiones de tierra pero pasan a controlar las técnicas intensivas de producción y el comercio, conforme se ha presentado en la carne y en otros productos.¹⁰⁴

Pero así como las ETN marginan a los campesinos en la producción, según sus intereses, también los incorporan. Es el caso estudiado para los productores campesinos de Arequipa en el Perú, vinculados a las subsidiarias de la Carnation Milk, cuyos agentes recogen diariamente la producción de leche de la zona, en donde el 85% de los proveedores son

 104. Vigorito, Raúl y Suárez, Blanca, Capital extranjero y complejos agroalimentarios en América Latina: historia y estrategias, ILET, México, p. 45.

son pequeños agricultores campesinos. La planta procesadora produce casi el 90% de la leche evaporada y enlatada del Perú. En este caso, el campesino distrajo la producción de maíz y papas hacia el cultivo de pasturas para el ganado y perdió su autonomía como productor, está formalmente sometido al control del capital transnacional, y su nivel de vida no se ha elevado mayormente.¹⁰⁵ En el Ecuador se dan casos similares en la producción de leche, además del cacao y café, dos productos entregados en un 60% por pequeños productores campesinos a las ETN: American Trading, Co., Vetrupa y Nestlé; sea para la exportación o para el mercado interno mediante la compra anticipada de la cosecha. En el caso de la leche, los pequeños productores de Cotopaxi entregan a la fábrica de productos lácteos La Avelina; y los de Pichincha, a la Pasteurizadora Quito.

Compañías como International Multifoods y Ralston Purina han concentrado productores de pollo y huevo en México, Brasil, Colombia y Argentina, actuando en sistemas claramente industriales que operan a gran escala y relacionados con la industria de alimentos balanceados. Situación que se ha extendido a pequeños países como Ecuador y Paraguay, en donde constituyen núcleos de poder por medio del control genético de las aves.¹⁰⁶

Como se observa, las ETN agroalimentarias no se ocupan de la producción de alimentos básicos tradicionales en la dieta popular de Latinoamérica, por cuanto que éstos no son rentables o son escasamente rentables y, adicionalmente, su preocupación se centra en la producción de excedentes de granos en los países centrales. Sin embargo, la producción nacional de estos productos queda bajo la mayor responsabilidad de la

105. Burbach y Flynn, opt. cit. p. 135 y 136.

106. Arroyo, Rama y rallo, op. cit., 141 y 142.

agricultura campesina, en zonas marginales, con inexistencia o magros recursos financieros, carentes de innovación tecnológica y marginados del apoyo estatal.

La estrategia de las ETN era producir productos rentables y a la vez cambiar la dieta de los consumidores. Para esto complementaron el mercado latinoamericano con productos enlatados, cuyo auge si bien comenzó en los años sesenta tomaron un mayor impulso en la década de los setenta. Su impulso se basó en la creciente población urbana de América Latina y que en Estados Unidos las empresas procesadoras "comenzaban a preocuparse por lo que llamaron la madurez industrial, o sea el limitado potencial de expansión que ofrecía el mercado norteamericano ..., las compañías sólo podían aumentar sus ventas y ganancias de dos maneras: 1) incrementando sus gastos de publicidad para vender más golosinas y alimentos de consumo fácil a los consumidores nacionales; 2) invadiendo nuevos mercados en el extranjero. Las compañías procesadoras más grandes hicieron ambas cosas... Entre 1960 y 1975 treinta y tres de las principales procesadoras norteamericanas de alimentos destinaron 335 nuevas inversiones al Tercer Mundo, cuatro quintas partes de las cuales correspondieron a América Latina"¹⁰⁷.

De esta forma el mercado latinoamericano es invadido con una lista interminable de alimentos caros, altamente elaborados y de bajo valor nutritivo. Prácticamente no existe lugar de la región en donde no estén presentes. Tan pronto en una zona agrícola, o poblado, se abre un camino vecinal, sus primeros visitantes son la Coca-Cola, las gelatinas, las papas fritas, las harinas de preparación instantánea y las golosinas, es decir, todo un conjunto de alimentos chatarra que, además, se dirigen a los estratos más pobres de la población urbana y rural.

107. Burbach y Flynn, loc. cit. p. 131 y 132.

Todo esto ha conducido en la región a un cambio de hábitos de consumo por aquéllos de los países capitalistas desarrollados, sin lo cual, sería imposible el dominio de las ETN y, por consiguiente, la obtención de una mayor tasa de ganancia.

Las ETN que más destacan en la industria enlatadora en América Latina son entre otras la del Monte, Milla, Heinz, Kellogg Campwell, Pillsbury, W.R. Grace, CPC y la Anderson Clyton, que en su gestión, han utilizado toda clase de campañas publicitarias, a fin de llegar al consumidor, sin distinción de su posición social o económica. "Las compañías como Kellogg, General Mills y Pillsbury gastan millones de dólares en publicidad para anunciar productos de escaso valor nutritivo ... (y) ... en los países latinoamericanos dependientes el impacto de las procesadoras transnacionales es aún más dañino ... (especialmente) ... para los millones de latinoamericanos cuyos ingresos apenas les permiten sobrevivir"¹⁰⁸

Finalmente, dentro del interés de nuestra investigación, se debe destacar el monopolio del mercado de granos que se encuentra concentrado en cinco empresas transnacionales: la Carguill Inc., Continental Grain Corp., Bunge & Born, Louis Dreyfus y la André Garnac. Su monopolio es tan grande que controlan el 90% de las exportaciones de granos de Estados Unidos y cerca del 80% del mercado mundial. Situación que es más preocupante si se considera que los granos constituyen el componente básico de la dieta de la población en los países en desarrollo.¹⁰⁹

Las cinco ETN, desligadas de la tierra y del proceso productivo, manejan estructuras integrales de comercialización desde el cultivo hasta los mercados extranjeros. Funcionan como in-

108. Ibidem, p. 134.

109. El resumen del monopolio de granos tiene como base principal a Burbach y Flynn, loc. cit., pp. 234-267. Las cinco ETN pertenecen a ocho familias: la Carguill y la MacMillan (Carguill), la Born y la Hirsch (Bunge), la Fribourg (Continental Grain), la André y la Hediger (André-Garnac) y la Dryfus (Dreyfus).

intermediarias y obtienen ganancias, sin el riesgo del mercado de productores o compradores. Sin embargo, manipulan el mercado, y para lograrlo, poseen una amplia red de información en todo el mundo que, incluso, la CIA les pide información y además, tienen amplia influencia en la formulación de la política externa de Estados Unidos.

La Carguill controla el 25% del comercio de granos de Estados Unidos y junto con la Continental Grain controlan casi el 50% de las exportaciones norteamericanas de granos. Actualmente la Continental Grain procesa alimentos para animales y además opera grandes molinos de harina en Venezuela, Ecuador, Puerto Rico, Guadalupe y Zaire. Sin embargo es menos diversificada que la Carguill.

La Carguill tiene fuertes inversiones en Brasil y Argentina, cuyas subsidiarias operan en igual forma que la matriz. En Argentina, además de exportar trigo y otros granos, produce semillas mejoradas de maíz para el mercado argentino, es dueño de dos grandes unidades productoras de alimentos para animales y a fines de 1979 anunció la instalación de una planta procesadora de aceite de linaza y semillas de girasol. En el Brasil, luego de fundada la Carguill Agrícola en 1965, producía semillas mejoradas, procesaba alimentos animales, criaba pollos, comercializaba granos e instaló una de las plantas más modernas del mundo para el procesamiento de soya en Ponta Grossa.

La Bouge Corporation, la Dreyfus y la André-Carnac, de igual manera que la Carguill, tiene inversiones en Argentina y Brasil y en general en América Latina, son propietarios de molinos de harina y de varias empresas industriales; además, la Dreyfus desde los setenta se inició en el comercio internacional de carne y actualmente es una de las principales del ramo en Argentina, Canadá y Francia.

Aparte de tratar de indicar las dimensiones del comercio de granos, se ha pretendido presentar cómo en América Latina las ETN obtienen grandes beneficios gracias al control monopólico que ejercen en varias líneas de productos alimenticios, a partir de las cuales se diversifican al resto de la producción, incrementando así su tasa de ganancia.

De esta manera, en Latinoamérica, la agroindustria alimentaria ofrece al capital seguridad en el incremento de su tasa de ganancia, y es en virtud de ésta que se ha incrementado la inversión norteamericana en esa rama. Inversión dirigida especialmente a Brasil, Argentina, Colombia, México, Perú y Venezuela, países de mayor desarrollo del mercado interno de la región en donde se concentró en 1980 alrededor del 84% del total invertido en América Latina, destacando en su participación Brasil y México, que a ese año representaron el 63 por ciento.¹¹⁰

Asimismo, el ritmo de la tasa de crecimiento anual de las inversiones en América Latina se incrementó del 7.7% en el período 1966-74, a 15.8% entre 1974-80. Este hecho revela que las inversiones agroalimentarias en América Latina contribuyeron a atenuar la crisis económica general inicial en 1974, por demostrar un comportamiento contrario al manifestado en Estados Unidos en donde su tasa de crecimiento se redujo del 12.3% al 9.5% para los mismos períodos.¹¹¹

En forma contraria a los beneficios que han obtenido las ETN agroalimentarias, los países receptores de América Latina, en cambio, han enfrentado consecuencias muy negati-

110. Arroyo, Rama y Rello, op. cit., p. 28. Cuadro N° 1.2, p. 28.

111. Ibidem, p. 28.

vas, a tal punto que el problema de la inversión extranjera siempre está en el tapete de discusiones. La mayoría de los investigadores de América Latina, sin menospreciar la posibilidad de utilización de la inversión extranjera para fines de desarrollo económico, precisan la subordinación que éste debe tener a los intereses locales y las graves consecuencias por su libre tratamiento. Con este criterio varios países de América Latina, en forma individual han puesto límites a la participación de la inversión extranjera y otros se han agrupado, como el caso del Pacto Andino, pero en cualquier caso han establecido un código de comportamiento al respecto.

Otros investigadores, en su mayoría norteamericanos, ocupan posiciones diametralmente opuestas y se esfuerzan en probar que en las condiciones actuales, el beneficio del capital extranjero en la economía de los países de América Latina reviste un carácter revolucionario, contribuye a la reorganización del sistema existente de la división internacional del trabajo y transforma la estructura económica de los países latinoamericanos. "El desarrollo de cualquier país -dice David Rockefeller- guarda relación con el desarrollo o la influencia de la economía mundial. Absolutamente necesarios y vitales ingredientes de dicho desarrollo son las inversiones que no sólo reportan capital sino, además, nuevas experiencias, modernos sistemas de gestión y tecnologías.¹¹² De acuerdo a lo manifestado por Rockefeller, significa que América Latina es la que verdaderamente obtiene los beneficios y, por consiguiente, los diferentes gobiernos deben proporcionar a la inversión extranjera el apoyo y clima de

112. Bález, René, op. cit., p.

seguridad para atraer su participación. Es decir, la política de "puertas abiertas" al capital extranjero (las ETN agroalimentarias, en este caso), ayudaría a terminar con el atraso del sector agrícola y la mal nutrición.

Países como México, Brasil, Colombia, Venezuela, Argentina y Perú dieron apertura a las inversiones agroalimentarias de Estados Unidos; sin embargo, "la baja de la producción alimentaria es inquietante, particularmente debido a que no se ha concentrado en unos pocos países, sino que por el contrario ha sido de carácter generalizado y ha afectado a México (-3.6%), Centroamérica y Panamá (-0.4%), la Región del Caribe (-1.3%), y la Zona Andina (-1.9%). El único incremento se registró en los países del Cono Sur (3%), que comprende la Argentina, Chile, el Paraguay y el Uruguay¹¹³; es decir, los resultados no han sido los esperados. En realidad no podrían serlos, pues la producción como indicamos está orientada a mercados específicos.

Brasil produce soya para exportar preferentemente fuera de Latinoamérica; igual tratamiento tiene el grueso de la producción agropecuaria de Argentina, Centroamérica y México que producen carne para Estados Unidos. Como ejemplo de los principales productos exportados en 1984, tenemos a los cereales (Argentina tuvo el 89% del total), los aceites animales y vegetales, sobre todo soya y productos de soya (Brasil el 60% y Argentina el 36% del total), carne y productos derivados de ésta (Argentina y Brasil en conjunto el 77% del total) y el azúcar (Brasil el 43%). Por el contrario, los alimentos han promedia-

113. Scopelli R., Alejandro, "La agricultura y el desarrollo latinoamericano, panorama sectorial, perspectivas y marco estratégico", ponencia presentada al II Congreso de Economía Agrícola de Latinoamérica y el Caribe, México, 13-15 julio 1987, p. 4.

do del 80% del total de las importaciones agropecuarias de la región, siendo los mayores importadores de alimentos en 1980-84: México, Brasil, Chile y Venezuela, que representaron aproximadamente el 50% de dichas importaciones.¹¹⁴

Por consiguiente, las consecuencias negativas se han visto reflejadas en un cambio no adecuado de dieta alimentaria, en el abatimiento y desplazamiento de la producción de alimentos básicos hacia tierras marginales, y con ellos sus productores, representados en la pequeña propiedad campesina; en contrapartida, el condicionamiento de producción de bienes para exportación o para determinados estratos de la población con capacidad de compra y la importación de productos, especialmente cereales.

Esta situación, entre otros aspectos ya anotados, ha generado una dependencia alimentaria hacia Estados Unidos, de donde se importa la casi totalidad de cereales, especialmente el trigo. Dependencia que se vuelve más crítica frente a la caída de precios de sus productos exportables, y en forma preocupante en aquellos países que a diferencia de México, Brasil y Argentina, mantienen un reducido número de productos de exportación.

114. Ibidem, p. 6

CAPITULO II: DEL MODELO AGROEXPORTADOR AL MODELO AGROINDUSTRIAL ALIMENTARIO EN EL ECUADOR

Ecuador, siendo de rasgos muy particulares en el comportamiento económico, político y social frente a cada uno de los países de Latinoamérica, tiene el ensamblaje común que lo caracteriza como país dependiente de una economía capitalista, en particular la de Estados Unidos, en donde las empresas transnacionales agroalimentarias (ETN) se han convertido en el agente más dinámico de su dominación ya sea en el comercio de sus excedentes o, ahora, dentro de la modernización agrícola y del crecimiento agroindustrial alimentario. Las ETN norteamericanas han contribuido a que Ecuador esté ligado al desarrollo de la historia agroindustrial de América Latina y al sistema agroalimentario internacional, y por tanto, sea parte activa de la expansión del capitalismo, en sus diferentes etapas de internacionalización y de acuerdo a sus particularidades históricas.

Desde esta óptica se puede analizar y comprender la realidad actual del Ecuador, es decir, entendiendo el impacto y la presencia de los fenómenos capitalistas y en particular para nuestra investigación, los de los fenómenos transnacionales agroalimentarios. Debiendo aceptarse que transnacionalización tiene un grado de acción diferente de acuerdo al contexto en el que se da. Si bien su presencia se expresa en múltiples facetas del proceso alimentario, ya que incluye tanto la provisión de insumos agropecuarios y maquinarias para la producción, como el procesamiento agroindustrial y la comercialización de los productos elaborados. En cambio en el Ecuador, históricamente la presencia de las ETN ha estado más en el comercio exterior, pero ha sido suficiente para ejercer su dominio. El control del mercado de los productos de exportación

(cacao, café, banano) se ha dado en el comercio exterior y su inversión directa ha sido pequeña comparada con el dominio ejercido en esos rubros. De igual manera ha sido suficiente influir en el comercio de excedentes de determinado producto básico, por ejemplo el trigo, para cambiar casi totalmente un patrón de producción y consumo. Sin embargo, las ETN en Ecuador tienen los rasgos comunes de comportamiento y al igual su control se asienta en el tamaño y naturaleza de su patrimonio en todo el mundo, en la tecnología que generan y administran, en el fácil acceso al crédito nacional, en el control de marcas y patentes, en la influencia sobre la determinación de políticas de fomento nacionales, etcétera. Es decir, la internacionalización del capital tiene matices diferentes pero igual apoyo a la total dependencia hacia los países centrales por medio de estos instrumentos poderosos que son las ETN.

Para este análisis, en lo que sigue del capítulo, luego de una ubicación general del Ecuador, se entra a un período de análisis bastante largo para luego centrarnos en un período básico que parte de los cincuenta; presentación necesaria, sin la cual difícilmente se podría comprender la realidad ecuatoriana. Con ello no se pretende hacer una historia de las relaciones económicas, pero sí presentar una serie de tendencias que deben ser estudiadas dentro del contexto investigado.

A. CARACTERISTICAS ECONOMICAS Y AGRICOLAS DEL ECUADOR

La República del Ecuador se encuentra ubicada en la parte noroccidental de América del Sur, en una extensión total de 281.340km². Está atravesada por la Línea Equinoccial al sur de la cual se encuentra la mayor parte de su territorio. Limita al Norte con Colombia, al Sur y al Este con el Perú y al

Oeste con el Océano Pacífico. Frente a las costas del Ecuador Continental, a 1.000 km. de distancia, se encuentra la Provincia Insular de Galápagos constituida por 17 islas grandes.

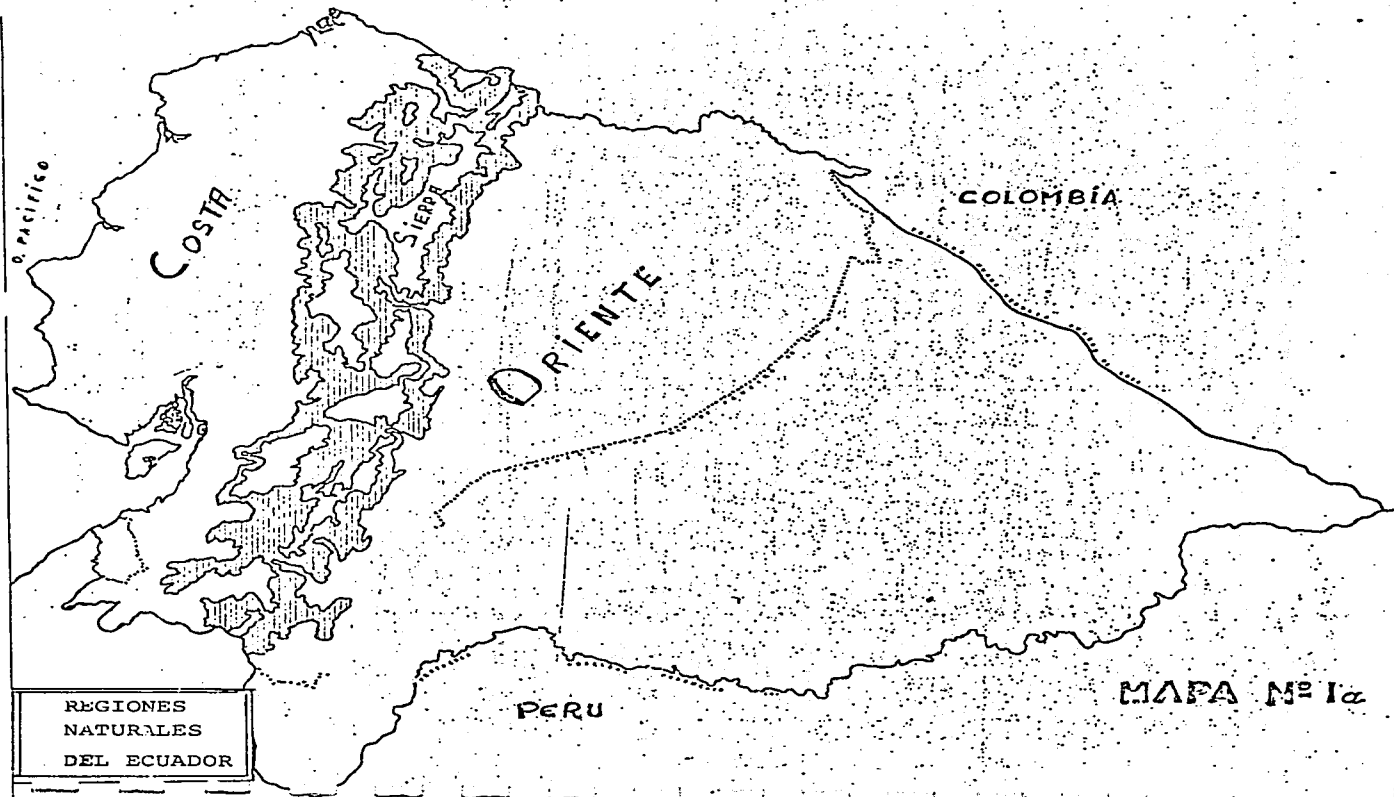
Los Andes al pasar por el Ecuador Continental, siguen una dirección de Noroeste a Suroeste, divididos en tres ramales semi paralelos: occidental, oriental y tierra cordillera cuya presencia da origen a tres regiones naturales (ver mapa N° 1), co nocidas como Costa, Sierra y Oriente, las cuales son claramente diferenciadas entre sí en cuanto a sus características orográficas, climáticas, ecológicas y socio-económicas.

De acuerdo a los datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el uso potencial del suelo es de 28.1 millones de hectáreas, de las cuales en 1984 correspondían a cultivos agri colas, 1.6 millones (5.6%); a pastos, 4.4 millones (15.6%); a bosques cultivados, páramos y otras tierras 2.2 millones (8.0%); y, a bosques naturales de toda clase 19.9 millones de hectáreas (70.8%). En la actualidad el Ecuador está utilizando alrededor del 44% de tierras adecuadas para cultivo y aproximadamente el 62% de praderas en ganadería.¹

Dentro del uso potencial del suelo, la región de la Costa tiene una extensión de alrededor de 7 millones de hectáreas (25%) y se extiende desde las estribaciones de la cordillera occidental de los Andes hasta el Océano Pacífico.

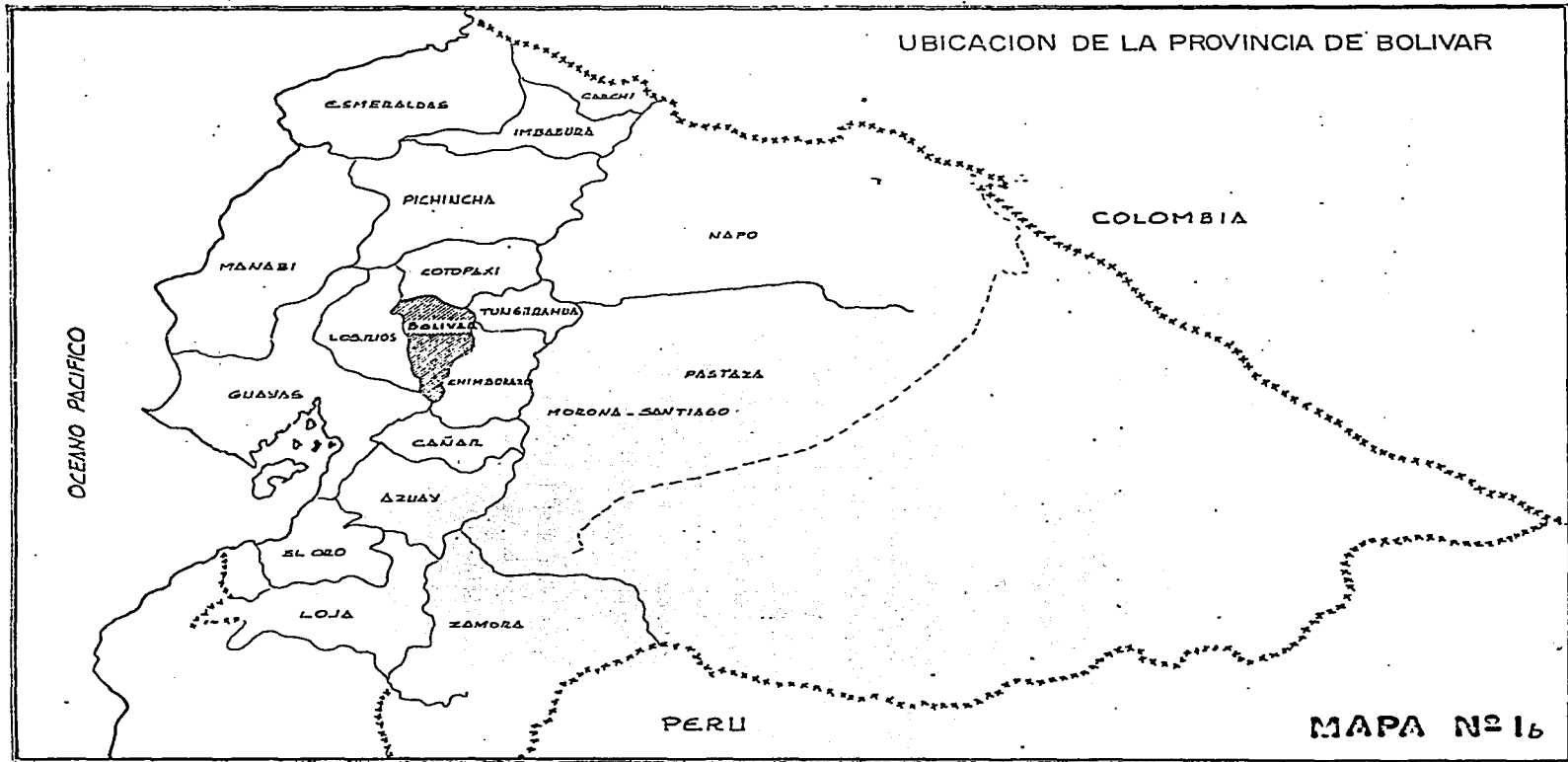
Su topografía en su generalidad es plana y posee cuatro tipos de clima tropical claramente diferenciados: lluvioso, monzónico, sabana y seco; lo que sumado a varios tipos de suelo ori-

1. MAG, Departamento de Estadísticas, uso actual y potencial del suelo, Quito, Ecuador, 1985.



REGIONES
NATURALES
DEL ECUADOR

UBICACION DE LA PROVINCIA DE BOLIVAR



ginan una vegetación diversa y posibilitan el desarrollo de varios cultivos especialmente de exportación (banano, cacao y café) y agroindustriales (arroz, caña de azúcar, palma africana, soya, sorgo y maíz duro). En esta región, además, se ha desarrollado la ganadería de carne, los planteles avícolas y la explotación porcina.

En general, casi toda esta producción pertenece a una agricultura "moderna" o empresarial; pero, se debe destacar que gran parte de la producción de cacao, café y arroz es producida por pequeños agricultores en superficies que llegan a las 20 hectáreas.

La Sierra, se extiende entre los declives internos de la Cordillera Occidental y Central de los Andes en una superficie de 7.3 millones de hectáreas (26%). Su altitud media es de 2 500 m.s.n.m. y su anchura no excede de 70 a 90 kms. Su producción está dedicada exclusivamente para el consumo interno, destacando, entre éstos, los alimentos básicos como trigo, cebada, papas, yuca, maíz suave, arveja, fréjol, lenteja. El 60% de la producción de estos cultivos descansa en la responsabilidad de la agricultura campesina.

Tanto los pequeños productores de la Costa como de la Sierra, crecieron en números considerables a partir de la Reforma Agraria iniciada en 1964, y se encuentran en posesión de predios de hasta 20 hectáreas que son explotadas en forma individual o en formas asociativas.

El Oriente o Región Amazónica se extiende al Este de la Cordillera Central de los Andes con una superficie de 13 millones de hectáreas, aproximadamente. A pesar que la vocación de esta región es forestal y puede practicarse en determinadas zonas

la agricultura y la ganadería de carne, a partir de 1980 se lleva a cabo un gigantesco proyecto agroindustrial de 200 mil hectáreas de palma africana, a cargo del consorcio transnacional Palma Oriente, que afecta a 95 comunidades indígenas de la Amazonía.²

Sin embargo, desde 1972 y hasta la actualidad, la región es considerada principalmente el potencial petrolero del Ecuador; y como tal, contribuyó a cambiar la estructura participativa de los sectores económicos del país.

De acuerdo a la información del Cuadro 2.1, la contribución del sector agropecuario a la producción del Ecuador declinó durante las dos últimas décadas, representando el 25.5 y el 13.4% del PIB del país en 1966 y 1984, respectivamente. Período en el cual el aumento anual de la demanda de alimentos (3.0 a 3.5% por año), excede al incremento anual de la provisión nacional de los mismos (2.0 a 2.5% por año). En donde también, el incremento en la productividad de cultivos básicos se ha mantenido estacionaria en contraste con los presentados por el banano, la palma de aceite, la soya, y el maíz para alimentos balanceados.³

Además, desde 1970 hasta 1984 se retiraron alrededor de 300 mil hectáreas de la producción de cultivos de la Sierra, lo que se tradujo en un descenso medio anual del 3.5%; mientras tanto la superficie trabajada en la Costa se incremen-

-
2. Confederación de Etnias de la Amazonía Ecuatoriana (CONFENIAE), Palma africana y etnocidio, Ed. CEDIS, Quito, Ecuador, sept. 1985.
 3. CONADE, Indicadores socio-económicos, varios años. MAG, estadísticas de producción, Departamento de estadísticas, varios años.

tó en 216 mil hectáreas, o sea en el 27%. En el primer caso, se abatió la producción de alimentos básicos de consumo popular y en el segundo se desarrollaron los cultivos agroindustriales. Paralelamente, en ese mismo período, aumentó la ganadería extensiva en todo el país. La superficie de pastos creció en 2.4 millones de hectáreas.

La población actual del país se acerca a los 9.8 millones de habitantes y su ritmo promedio de crecimiento anual es del 3.4%. Del total de la población el 51.7% se encuentra en la Costa, el 45% en la Sierra, el 3.2% en el Oriente y el 0.1% en la Región Insular. La población rural representaba en 1974 el 58.8%, en tanto que en 1985 constituyó el 54.3%, y se estima que en 1990 descenderá al 45%. La participación de la PEA rural en el total de la PEA nacional ha descendido significativamente en el último decenio, de 63.4% en 1974 a 55% en 1984, llegando a este año alrededor del 1.7 millones, de un total nacional de 3.1 millones de personas.⁴

Desde 1972 hasta 1978, la explotación y exportación del petróleo permitieron a la economía ecuatoriana entrar en un proceso de crecimiento bastante rápido y, en términos generales, llegó a depender de los ingresos del petróleo, de la inversión extranjera y de una política industrial orientada hacia el interior con el criterio de fortalecer la base de un esquema de sustitución de importaciones. Esquema que comenzó a tomar forma a finales de los cincuenta (1957) cuando se promulgó la Ley de Fomento Industrial, dirigida a la protección y robustecimiento selectivo gradual de las industrias nacionales. En ese período la agricultura perdió su prioridad y la falta de alimentos básicos fue sustituida con importaciones subsidia-

4. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Censos y proyecciones de la población, 1950, 1962, 1974.

CUADRO 2.1

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y PARTICIPACION DEL SECTOR AGROPECUARIO, DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EL PETROLEO

- millones de sucres de 1975 -

AÑOS	PIB	CRECIMIENT TO PIB EN %	PARTICIPACION		
			PETRO LEO	PIB AGROPECUA RIO	PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA
1966	51 945	2.44	1.67	25.53	12.52
1967	55 512	6.81	1.26	25.49	12.73
1968	57 749	4.03	0.99	25.54	11.90
1969	59 096	2.33	0.87	24.81	12.31
1970	62 912	6.46	0.68	24.97	12.81
1971	66 852	6.26	0.61	24.68	12.96
1972	76 493	14.42	6.63	22.43	16.19
1973	95 869	25.33	19.38	18.09	14.11
1974	102 046	6.45	15.28	18.52	14.64
1975	107 740	5.58	11.59	17.94	13.19
1976	117 679	9.22	12.85	16.90	16.55
1977	125 369	6.53	10.78	16.24	17.39
1978	133 632	6.59	11.68	14.65	17.64
1979	140 718	5.30	11.69	14.31	18.38
1980	147 622	4.91	10.21	14.36	14.16
1981	153 443	3.94	10.42	14.75	19.00
1982	155 265	1.19	10.00	14.88	19.05
1983	150 529	(3.05)	13.09	13.10	19.62
1984 p	156 630	4.05	14.09	13.44	18.46

FUENTE: CONADE, Indicadores socio-económicos
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Cuentas nacionales 6 y 7

p = Provisionales

NOTA: Desde el año 1972 se excluye de la industria manufacturera la refinación del petróleo

das por el gobierno.

Entre 1966 y 1970 el crecimiento anual del PIB fue de alrededor del 5.5%; desde 1972 hasta 1978 el crecimiento del PIB promedió el 9% anual. A partir de ese año la desaceleración ha sido persistente, agravándose por la crisis de la economía mundial. En 1979 el crecimiento descendió al 5.3% y en 1982 al 1.1%; acentuándose por el estancamiento del ingreso de las exportaciones y una demanda creciente de importaciones, que dieron como resultado en 1982 un déficit en cuenta corriente de alrededor de 1.215 millones de dólares, el más alto en la historia del país. (Ver Cuadro 2.1).

Mantener ese esquema de sustitución de importaciones, exigió al país acudir a la inversión extranjera indirecta y, de esta manera, su deuda externa registró un brusco aumento de 267 millones de dólares en 1972 (93% pública y 7% privada) a 4.9 mil millones en 1981 y a 8.4 mil millones de dólares en 1984 (56% pública y 44% privada). Problema de deuda externa que ha llegado a condicionar las posibilidades de desarrollo económico del Ecuador.

En esa coyuntura petrolera y de industrialización la inversión extranjera directa⁵ retomó presencia. Los primeros capitales extranjeros arribaron al país entre fines del siglo pasado y comienzos del actual para el ferrocarril, explotaciones auríferas y el petróleo de Santa Elena; y más tarde entre 1950 y 1963 con el café, cacao y banano. De acuerdo a cifras de la Superintendencia de Compañías, "en 1980 exis-

-
5. Ecuador, conforme a lo establecido en la Decisión 24 del Pacto Andino clasifica a las empresas en 3 grupos de acuerdo a la estructura del capital social: nacionales cuando más del 80% del capital es de ecuatorianos; mixtas cuando el capital de ecuatorianos fluctúa entre el 80% y el 51%; y, empresas extranjeras si el capital de inversionistas ecuatorianos es inferior al 51%.

CEPAL, "la presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana", en Estudios e Informes de la CEPAL, Chile, 1984.

tían en el país 1.119 sociedades constituidas en el Ecuador y controladas por capitales extranjeros. De ellas, 410 se clasifican como mixtas y 709 como extranjeras... el monto de los capitales externos comprometidos en el capital social de estas empresas, bordea los 7 mil millones de sucres, con un capital total de 11 mil millones. La participación media del capital extranjero era del 63%; con una proporción en las sociedades mixtas del 40% y en las extranjeras del 84%. En su accionar participa en todas las estructuras organizativas vigentes. Sin embargo, su gravitación mayoritaria se concentra en la industria manufacturera y en el comercio, donde se ubica más del 80% de ellos, correspondiéndole más de los dos tercios al primero de estos sectores.⁶

La masa de inversiones representa a no más de dos centenares de las denominadas ETN; grupo en el cual el capital de ETN estadounidense es dominante, aunque también participan países como Canadá, Panamá, Bahamas, Japón, así como de Europa Occidental y países latinoamericanos.

El movimiento comercial pone a las empresas vinculadas al capital extranjero entre las que mayores ventas registran en el país. De las 30 mayores empresas cuyas ventas en 1980 sumaron 31.5 millones de sucres (excluyendo petróleo) las sociedades ligadas a las ETN representaron el 63%. De ellas 11 manufacturaban productos alimenticios, bebidas y tabaco; 4 elaboraban insumos industriales; 9 eran empresas comerciales; 2 se dedicaban a la prestación de servicios; 1 a la generación de electricidad; 2 artefactos eléctricos; y, 1 productos textiles.⁷

6. Ibidem, p. 4.

7. Ibidem, p. 6.

De esta manera se puede observar cómo la economía y sociedad ecuatorianas han experimentado grandes transformaciones en los últimos veinte años debido, esencialmente, al desarrollo sin precedentes del sector petrolero nacional. Estos cambios están, además, asociados a las políticas del Gobierno Central, al crecimiento poblacional, al nivel del ingreso y su distribución, así como con el apareamiento de una importancia clase media citadina demandante de alimentos con determinadas características nutricionales y con mayor grado de elaboración. Alimentos impuestos por la presencia de ETN que progresivamente han cambiado la estructura de la producción del país.

Como respuesta a este fenómeno, se observa que en el lapso de los últimos tres lustros se registran significativos incrementos en la producción nacional de ciertos rubros como: soya, palma africana, maíz duro para alimentos balanceados y arroz; impulsada por una creciente demanda de aceites y mantecas vegetales comestibles, a más de alimentos ricos en proteína animal.

Contrastando con lo anterior, en el mismo período, ha ido disminuyendo la producción nacional de un número importante de alimentos básicos, como por ejemplo, papa, cebada, trigo, maíz suave, fréjol, arveja, haba, lenteja y quinua*. La producción de trigo ha sido reemplazada en un alto porcentaje (97%) por

* La quinua es una fuente importante de proteínas para la población del Altiplano Andino de Ecuador, Perú, Chile y Bolivia, en donde se siembra desde hace milenios. El contenido proteínico es de casi 40% más que el trigo, la cebada y el maíz.

las importaciones de origen norteamericano y su consumo se ha incrementado; en tanto que, el consumo de los otros alimentos básicos populares se ha reducido en forma evidente, debido a cambios impuestos en los hábitos de alimentación que han repercutido negativamente en el grado nutricional de la mayoría de la población.

La FAO manifiesta que en Ecuador la ingesta diaria de alimentos por habitante representa una subnutrición muy difundida frente a un promedio de 2.630 para América Latina y el Caribe. De igual manera, estudios realizados por el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) sobre problemas nutricionales, demuestran que la situación es más grave por los cambios significativos en los patrones de consumo alimenticio del país, que revelan una franca situación deficitaria calórica-proteico. Así, de una recomendación nacional de 2.300 calorías y 62 gramos de proteínas, para el hombre-tipo ecuatoriano, comparada con el consumo promedio de tan sólo 1.755 calorías y 44 gramos de proteínas, dan cuenta de este déficit que se caracteriza por la desnutrición proteico-energético, bocio endémico y las anemias nutricionales.⁸ Estos estudios realizados para un período de trece años (1968-80) atestiguan una deficiencia de 24% en calorías y 29% en proteínas, colocando al Ecuador entre los países de América Latina con situación nutricional muy precaria.

Lo paradójico, indica el estudio del CONADE, es que la población que se encuentra en la zonas geográficas productoras de alimentos son los que más se encuentran en problemas nutricionales. Es decir la población rural, aquel

8. CONADE, Situación Nutricional en el Ecuador, Quito, 1984.

54.3% de la población en el cual se encuentra el campesino y que ahora produce el mayor porcentaje de granos básicos. Producción que cada año va en mayor descenso y que tiene estrecha relación con el modelo de producción que se ha impuesto.

En el caso del trigo, se ha producido la más drástica reducción de la producción y amerita un estudio particular que más adelante realizamos para ejemplificar; por una parte, el impacto del sistema transnacional y los principales aspectos económicos y políticos de la penetración de las empresas transnacionales agroindustriales en la economía ecuatoriana; por otra, la importancia del productor campesino en el sistema agroindustrial ecuatoriano como la viabilidad de rompimiento o transformación de este tipo de relaciones transnacionales.

Estas transformaciones, entonces, están particularmente en el proceso del desarrollo de la estructura productiva agrícola generado por un modelo concentrador de carácter capitalista; impulsado por la transnacionalización del capital, que sacrificando la agricultura de básicos ha orientado la producción hacia una especialización de cultivos de rentabilidad empresarial con fines de exportación o de materias primas industriales. Reflejo de la transnacionalización del sistema agroalimentario que generará alimentos industrializados, en mayor o menor grado, para aquellos estratos de población con capacidad de ingreso. Alimentos que anteriormente no constaban en su dieta y que han sido impuestos por el capital en sus nuevas formas de consumo.

Presentada esta descripción general del país en lo relacionado al sector agrícola, es necesario analizar con mayor de

tenimiento su comportamiento en la economía nacional para observar el proceso de modificaciones en las relaciones de producción. Generado en un modelo de modernización, promovido para llevar adelante un capitalismo fundamentado en la industrialización que dinamiza el capital transnacional.

B. LAS RELACIONES DE DOMINACION SIERRA Y COSTA Y EL MODELO AGROEXPORTADOR

La agricultura fue la actividad que aseguró la articulación del Ecuador al desarrollo del capitalismo mundial. A su vez, esto conllevó a la formación en el país de economías regionales dominantes. La Costa tradicionalmente con una economía agroexportadora y la Sierra que, con un dominio terrateniente, constituía el asiento natural de la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario requeridos para el consumo interno del país.

El dominio de la Sierra se inició en la expropiación de las tierras a las comunidades indígenas y la incorporación de su población a sistemas de explotación con la característica de la apropiación de la renta en trabajo, bajo la figura peculiar del huasipungo*, sistema por esencia servil que cuenta con el apoyo de la Iglesia y que si bien éste se inicia antes de la vida republicana permanece hasta la Reforma Agraria en 1964. En este sistema el trabajador está de hecho y

* El huasipungo era la parcela de terreno que el terrateniente cedía al campesino a cambio de un trabajo semanal y servicios personales de su familia. El hacendado también debía pagar un salario, pero éste finalmente era superado por los "auxilios" que entregaba para fiestas, necesidades médicas, etc. La parcela, que en el mejor de los casos llegaba a una hectárea, estaba localizada estratégicamente en la hacienda para que el campesino y su familia pudiera cuidar la producción del patrón. Así la familia campesina podía tener varios pedazos de tierra pero en conjunto no pasaban de dos hectáreas.

de derecho adscrito a la tierra donde el terrateniente cuenta con sus propios recursos de fuerza (guardia personal, cárceles, etc.) y la Iglesia otorga el respaldo ideológico y la amenaza transmundana para apoyar tales sistemas.⁹

Las transformaciones más significativas de la Sierra hasta 1964 ocurrieron, en torno a la concentración de la propiedad y de la fuerza de trabajo, ello permitió a los terratenientes fortalecer y mantener una efectiva dominación política a nivel local y nacional. Su hegemonía llegó al auge con la dominación garciana¹⁰, 1861-1875, que marcó el comienzo de un período dinámico basado en las exportaciones y en la ampliación de obras de infraestructura de comunicación intrarregional realizadas por el gobierno, que posibilitó además, el fortalecimiento económico de comerciantes que se agruparon en torno al Banco de Quito fundado en 1862. Al mismo tiempo, la Iglesia, con la protección de la política eclesiástica del gobier

9. Cosse, Gustavo, Estado y Agro en el Ecuador, Ed. Corporación Editora Nacional, Quito, 1984, p.20.

10. Gabriel García Moreno, Presidente del Ecuador entre 1861 y el 6 de agosto de 1875, fecha en que cayó asesinado. Período de definido clericalismo extranjero y afianzamiento del latifundio como régimen económico de producción; de sumisión de las masas indias y mestizas por frenos religiosos a la omnipotencia del amo. Para conseguirlo, los fusilamientos eran frecuentes, como por ejemplo, contra el cabecilla indio Daquilema que representó la sublevación de las clases indias explotadas. En este período se pide el protectorado francés, pero es negado el 29.II.1862. Sin embargo, el período garciano fue de gran crecimiento económico, Leopoldo Benítez V., Ecuador, drama y paradoja, Ed. Banco Central del Ecuador, 1986, pp. 259-274.

no, afianzó su poderío económico a través de distintas órdenes religiosas mediante un proceso de concentración de tierras, llegando a convertirse en el siglo XIX en el mayor terrateniente de la Sierra.¹¹

Los mecanismos tendientes a asegurar la concentración y monopolio de la tierra partieron desde las expropiaciones de propiedades de las comunidades indígenas, herencias, embargos, remates, hasta el arrendamiento. Mas su dinámica estuvo condicionada en gran medida por la expansión de la demanda de productos agrícolas, de la exportación de productos como la cascarilla, textiles, cueros de res y por el crecimiento demográfico en el agro serrano. En este sentido plantea Bengoa, que el sistema de hacienda se convirtió en el "núcleo estructurante del agro serrano" cumpliendo un papel poblador, siendo éste el que le permitió consolidar su hegemonía económica, social y política sobre la población campesina indígena del interior y, en general, sobre el conjunto de la sociedad.¹²

El conjunto de la fuerza de trabajo de la hacienda, constituido por el conjunto de unidades familiares campesinas sujetas mediante el huasipungo y por la población dependiente de él, permitió asegurar una renta estable a los terratenientes y garantizar la reproducción de las formas serviles de

11. Jaramillo A., Pío, El indio Ecuatoriano, Ed. Casa de la Cultura Ecuatoriana, Quito, 1954, pp. 239-254.

12. "El sistema de hacienda es la base material de la denominación oligárquica en América Latina. El gamonalismo a nivel local es la forma que asume la dominación terrateniente sobre el conjunto de la sociedad campesina circundante; a nivel nacional, es la oligarquía terrateniente la que impone su hegemonía". José Bengoa, La hacienda latinoamericana, 1977, p. 4.

trabajo, las relaciones sociales y las formas de dominación.

En la región de la Costa, por el contrario, el desarrollo de las plantaciones cacaoteras durante el siglo XIX, dió lugar a la formación y consolidación de un importante núcleo burgués agroexportador que logró monopolizar las tierras disponibles en la zona central de la Costa. A finales del siglo pasado la concentración monopolista controlaba alrededor del 70% de las tierras productivas y el 80% de la producción de cacao.¹³ Este núcleo monopolista comenzó muy pronto a organizarse en torno al comercio de exportación, muchas veces en unión del capital extranjero y la actividad bancaria, llegando incluso a extender sus inversiones en el sector del comercio de importación, los servicios y la industria. El capital bancario estaba formado por capitales extranjeros y nacionales, y sus representantes dirigían las principales actividades económicas del país en todos sus órdenes, eran cacaoteros exportadores, importadores y financistas, y estaban vinculados a la vida política en las esferas del poder; pero el capital bancario también se incrementó a través de la emisión de moneda sin respaldo de oro físico y los préstamos usurario. Así, al 31 de agosto de 1914 el Banco Comercial y Agrícola, fundado en 1885, tenía en sus bodegas 154.900 sucres en oro, mientras tenía en circulación 9'650.820 sucres en billetes.¹⁴

1. La era cacaotera y su crisis

El desarrollo sostenido de la producción cacaotera en el sis

13. Guerrero, Andrés, Los oligarcas del cacao, Ed. El Conejo, Quito, 1980. p. 16.

14. Dillon, Luis Napoleón, La crisis financiera del Ecuador, Ed. Banco Central del Ecuador, Quito, 1980, pp. 33-42.

tema de plantación basada fundamentalmente en relaciones capitalistas,¹⁵ constituyó la base de generación de los sectores económicos indicados anteriormente que, en conjunto, formaron los elementos del desarrollo capitalista en la Costa que estuvo condicionada por dos procesos fundamentales: el proceso de "acumulación originaria", mediante el cual se produjo la liberación de la fuerza de trabajo, con base en la transformación de las formas tradicionales (particularmente en lo que se refiere al cambio de los patrones de la diversificación productiva al monocultivo, y por lo tanto, la conformación de un mercado de trabajadores), y la supeditación de estas formas de capitalismo emergente en lo relacionado a las importaciones y exportaciones.¹⁶

El auge del cacao, en su época, dio la mayor integración del Ecuador al sistema capitalista mundial, situándolo en la tradicional división internacional del trabajo y desarrolló paralelamente la dependencia del sector externo de la economía hacia los Estados Unidos de América, que se convirtió a 1920, en el principal centro consumidor y abastecedor del Ecuador. A esto contribuyó necesariamente el inicio de la Primera Guerra Mundial, que provocó cierta baja en los precios y

15. Guerrero, Andrés, op. cit. pp. 19-22: los finqueros y sembradores de cacao son jornaleros o pequeños terratenientes que reciben un predio para limpiar y sembrar durante un cierto número de años, y cuando comienza la producción el terrateniente recupera la explotación pagando una cantidad de dinero por cada planta. Por lo tanto, se tienen 2 diferencias con los trabajadores serranos: Son trabajadores libres no adscritos a la tierra y la entrega del precio en producción al terrateniente se hace por dinero.

16. Ojeda, Lautaro, "Estructura productiva y micro-oligarquía durante la época cacaotera", en Revista Ciencias Sociales, Nos. 10-11, Quito, Ecuador, 1981, pp. 8-11.

el cierre de importantes mercados como Francia, Gran Bretaña y Alemania. Entre 1916-20, del total de las exportaciones ecuatorianas, hacia ese país, se orientaba entre el 49 y 55%; en tanto que las importaciones se situaban alrededor del 58 por ciento.¹⁷

A finales del siglo XIX y comienzos del XX, el Ecuador era el primer exportador mundial de cacao y tenía una producción tan concentrada que una sola familia, la familia Aspiazu, representaba el 2% de la producción mundial de este producto.¹⁸ Con el componente del cacao se incrementaron las exportaciones de 4.3 millones de dólares en 1879 a 12.7 millones en 1911, a 16.2 millones en 1916 y a 22.2 millones de dólares en 1920; representando el cacao el 78% hasta 1900 y luego hasta 1920 las dos terceras partes del total de las exportaciones, en las que participaban además productos como café, tagua, cueros y caucho. Entre 1877 y 1916 la producción de cacao exportable había pasado de 10.705 TM a 53.960 TM, cantidad máxima alcanzada en el auge cacaotero.¹⁹

Pero además no sólo era la época de la vinculación del Ecuador al mercado mundial caracterizada por el incremento substancial de las relaciones comerciales, sino también por la penetración del capital extranjero en la explotación de petró-

-
17. Vásquez, Eduardo, Resumen estadístico del comercio exterior de la República del Ecuador en la década 1911-1920, Imprenta Nacional, 1923, Quito, pp. 116-117.
 18. Inversionistas extranjeros que en 1880 concentró 15 haciendas y a 1923 con mayor participación de capital extranjero acumuló 59 haciendas, con una extensión de 150 mil hectáreas bajo la Sociedad Aspiazu Estates Ltd. Era el principal accionista del Banco Comercial y Agrícola. Andrés Guerrero, op. cit. pp. 35-39.
 19. Carbo, Luis Alberto, Historia monetaria y cambiaria del Ecuador, Banco Central del Ecuador, 1953, p. 317.

leo (en la Península de Santa Elena, provincia de Guayas), en las minas de oro y en la construcción del ferrocarril del sur. Aunque existían inversiones extranjeras en la explotación cacaotera, la mayor parte de las haciendas estaban en poder de productores ecuatorianos al igual que los mecanismos internos de comercialización.²⁰ Mas, el control por parte del capital extranjero se realizaba en el capital bancario que financiaba y compraba la producción a través del Banco Comercial y Agrícola; y en las relaciones de comercio exterior. Explicable situación por cuanto la producción de cacao en Ecuador no requería concentración de capital ni tecnología sofisticada.

El cacao, a la vez que hasta los primeros años del siglo XX fue la principal fuente de riqueza y generadora de ingresos del país, creó una poderosa burguesía guayaquileña, mezcla de productores de cacao, banqueros y opulentos comerciantes de importación y exportación, cuyos intereses de clase estaban en contradicción con el terrateniente serrano que disputaba su hegemonía. Era el enfrentamiento de economías regionales. La guerra entre el latifundista del altiplano - que no tenía productos exportables dentro de su agricultura cerealista, y las necesidades de acumulación del sistema de plantación que luchaba frente al sistema de la hacienda, apoyado por la Iglesia, por controlar el poder del Estado para impulsar el modelo agroexportador. Enfrentamiento que tuvo

20. Velasco, Fernando, op. cit., pp. 168-169

su expresión en la Revolución Liberal²¹ que transfirió el poder a la burguesía agrocomercial bancaria, marcando el fin de la dominación de la alianza clerical-terrateniente. Para los intereses de la clase guayaquileña, la toma del poder político significaba la transformación de las instituciones y las leyes, a fin de que coadyuvaran al desarrollo de las exportaciones e importaciones. Representaba el control de la inversión pública, de los instrumentos de política económica y la oportunidad de unir la Costa con la Sierra para conquistarla económicamente.²² Para lograr el desarrollo capitalista le bastaba a la burguesía impulsar relaciones salariales en la costa, incrementar las exportaciones e importaciones, modificar la superestructura jurídico-política y disminuir el poder clerical. La estatización de los bienes de la Iglesia significó un serio golpe al bloque conservador que obstaculizaba la realización de las transformaciones requeridas por el modelo de acumulación agroexportador.

Así, el triunfo de la revolución liberal demoburguesa de 1895 no modificó sustancialmente la estructura económica del

21. El 5 de junio de 1895, Guayaquil proclama al General Elcy Alfaro como Jefe Supremo y lo pone al frente de la revolución liberal, encargado en un capitalismo costeño en ascenso, contra el viejo sistema feudal de la Sierra, abrazador de ideas conservadoras. Era el reajuste de la política hacia la economía en términos regionales. Benítez. V., op. cit., p. 281.

22. Benítez V., Leopoldo, op. cit., pp. 280-282.

país, porque ese no fue su objetivo económico-político. La revolución cumplió lo que se propuso y lo que sus fuerzas sociales estaban en condiciones de hacer para el desarrollo del Ecuador en el marco de la progresiva expansión capitalista. Podía seguir vigentes las relaciones de la hacienda serrana siempre que permitieran el flujo migratorio del campesino serrano hacia la Costa; pues, su presencia en las plantaciones presionaba los salarios hacia la baja y la burguesía obtenía mayor plusvalía y acrecentaba la acumulación de capital.

Además, no le interesaba iniciar un proceso de industrialización por cuanto, en esa época, la inversión manufacturera no era el principal rubro de las inversiones; y más aún, porque éste estaba vinculado al sector terrateniente en la rama de textiles o porque las actividades industriales que se iniciaron en la Costa, especialmente ingenios de azúcar, bebidas y tabaco, eran de carácter subsidiario en relación al modelo agroexportador. De igual manera, otra de las razones para no modificar la estructura productiva era la no redistribución de la tierra, ya que hubiera significado destruir las propias bases de la dominación burguesa, cuya producción cacaotera de acuerdo a Andrés Guerrero, se generaba en grandes latifundios.²³ Por estas razones, el liberalismo fue una expresión de conflicto entre las clases propietarias costeñas y serranas, antes que un proyecto nacional nuevo en el país.

A partir del triunfo de la Revolución Liberal, la burguesía triunfante procedió a través del gobierno liberal de Alfaro a organizar un conjunto de políticas estatales tendientes a reforzar el modelo de acumulación agroexportador, dinamizando

23. Guerrero, Andrés, op. cit. p. 25

sectores como el comercio exportador-importador, la banca y los servicios. En este sentido se impulsaron particularmente las políticas de infraestructura física, siendo la más significativa la construcción del sistema ferroviario inter regional que une Quito y Guayaquil.

En estas condiciones el desarrollo capitalista permitió, no solamente, la penetración de la economía mercantil hacia el interior, sino que además posibilitó la inserción de ciertas fracciones terratenientes en la dinámica capitalista a través de la modernización del agro, la banca, el comercio, los servicios y la industria; coadyuvando al desarrollo global del sistema capitalista.

Pero al tiempo que se daba esa integración nacional, la exportación de cacao que en el quinquenio 1916-20, representaba el 68.5% del total de exportaciones nacionales, bajó su participación al 53.0% en 1921-25, y al 34.2% en 1926-30.²⁴

Los estudios oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador indican que la crisis del cacao ecuatoriano no provino de plagas y enfermedades de las plantas, como la "escoba de la bruja" y la "monilla"; sin embargo, éstas eran causas controlables. La verdadera razón obedecía a la crisis generada e impuesta al Ecuador por el funcionamiento del capitalismo mundial.

Luis Napoleón Dillon señala que entre 1914 y 1920 la producción mundial de cacao había aumentado y que el comienzo de la guerra europea afectó enormemente el mercado de cacao especialmente, por la disminución de la capacidad de transpor

24. CEPAL, El desarrollo económico del Ecuador, México, 1954, p. 160.

te o los altos fletes y seguros. Más tarde, indica, se agravó por la prohibición de Inglaterra y Francia contra la importación de cacao; por la acumulación de cacao en los centros de producción y consumo; la carestía de azúcar en los países europeos; y, el impuesto equivalente a 7.50 sucres por quintal importado en los Estados Unidos.²⁵

Eduardo Paredes sustenta que dado el incremento de la producción mundial de cacao, la burguesía costeña fue obligada a vender a consignación la mayor parte de su cacao, a tal punto que entre 1913-1916, mientras el mundo vivía la Primera Guerra Mundial, vendió el 87% del cacao a consignación,²⁶ lo que significaba pasar a depender sustancialmente de los consorcios comercializadores del exterior.

La violenta caída de los precios en 1921 generalizó la crisis, en ese año, el quintal de cacao se cotizó a 5.75 dólares en comparación a 1920 que estuvo a 26.75 dólares; así los ingresos por exportaciones que fueron de 20.2 millones en 1920 se vieron reducidos a 9.3 en 1921, tanto por efecto de los precios como por los volúmenes exportables. De esta manera, prácticamente se marcó el fin del auge cacaotero.

La caída del cacao sumió al país en una profunda crisis, pero golpeo más directamente a los trabajadores que hubieron de soportar una mayor explotación por la disminución de sus salarios y despidos masivos, generándose la protesta popular me-

-
25. Dillon, Luis Napoleón, La crisis económica financiera del Ecuador, Ed. Banco Central del Ecuador, 1980, p. 47; de 1914 a 1920 Accra, Costa de Oro, aumentó la producción de cacao de 39 mil a 134 mil TM; Venezuela de 10 a 22 mil; Lagos de 3 mil a 20 mil; Santo Domingo de 21 mil a 29 mil TM.
26. Paredes Avila, Eduardo, La economía ecuatoriana en los últimos años del cacao, Quito, 1980, pp. 20-30

diante el primer movimiento obrero coherente y organizado el 15 de noviembre de 1922, que fue reprimido con una tremenda masacre en la ciudad de Guayaquil.²⁷ En cambio, la burguesía exportadora-banquera sorteaba la crisis emitiendo dinero sin respaldo legal y obteniendo pingües ganancias mediante préstamos usureros al Estado. En tanto se incrementaba la deuda del gobierno, aumentaba la fabricación de billetes. La deuda del gobierno al Banco Comercial y Agrícola que en 1914 era de 15.2 millones de sucres, pasó en 1925 a 38.5 millones de sucres.²⁸ Pero además, la burguesía exportadora-banquera unida al capital extranjero se defendía de la baja de los precios mediante sucesivas devaluaciones y llegó a obtener del gobierno, entre 1922 y 1924, se fijara la paridad del sucre con base en las cotizaciones del cacao en Londres y Nueva York, asegurando un precio entre 24 y 28 sucres por quintal.²⁹ Así, de una paridad cambiaría de 2.06 sucres por dólar en 1914 se pasó a 3.24 sucres en 1920, 4.27 sucres en 1922, 4.79 en 1923 y 5.03 sucres en 1924.³⁰ En Ecuador a este período los diferentes historiadores ecuatorianos lo denominan los años de la tiranía "agroexportadora-bancaria".

La situación económica del país se agravó en los años 30, como consecuencia de la gran crisis del capitalismo de 1929 que generó una violenta caída de los precios y una pérdida de los mercados tradicionales. Tanto así que, en 1933, las exportaciones ecuatorianas tan sólo llegaron a 5 millones de dólares.

27. Benítez V. Leopoldo, op. cit., p. 292.

28. Dillon, Luis Napoleón, op. cit., p. 49.

29. CEPAL, op. cit., p. 155.

30. Benítez Vinuesa, Leopoldo, op. cit. pp. 291-293.

Benítez señala que durante este período la burguesía agroexportadora recurrió nuevamente a la devaluación monetaria especialmente entre 1931 y 1934, período en el que se produjeron las más bajas exportaciones. La cotización oficial del dólar que en 1931 era de 5.06 sucres, llegó a 10.79 en 1934, hasta alcanzar en 1946 los 15 sucres.³¹ De esta manera, el juego cambiario de los exportadores transfería sus pérdidas al resto del país mediante el alza del costo de la vida.

Orientada la economía nacional hacia la agroexportación, los demás sectores de la economía no fueron desarrollados y en consecuencia no pudieron ser una alternativa para solventar la crisis. El gobierno no había impulsado la ampliación de un mercado interno ni había creado las condiciones necesarias para un proceso de sustitución de importaciones. Las únicas empresas "importantes" en el país eran las fábricas de cerveza, cigarrillos, chocolates y jabones en la Costa y los fabricantes de tejidos en la Sierra, cuya principal empresa era la fábrica La Internacional.

A pesar de esta situación, la burguesía costeña no canalizó recursos a otros sectores e insistió en su política agroexportadora, reactivando el comercio exterior durante el período de guerra 1939-1945, como consecuencia de la mayor demanda de productos como arroz, café, caucho y palo de balsa. Por otra parte y paralelamente, realizaba una irracional importación de cebada, legumbres, chocolates, textiles, lana, carne, embutidos, galletas y jabones;³² productos similares o sustitutos que estrangulaban la producción agrícola del consumo in

31. Ibidem, p. 296.

32. CEPAL, op. cit., pp. 27, 28.

terno y la incipiente manufactura de producción nacional.

De esta manera, en el período analizado, desde fines del siglo pasado hasta la Segunda Guerra Mundial, que corresponde a la primera etapa de penetración de las ETN, el Ecuador no se había vinculado fuertemente con la penetración del capital extranjero. Si bien su presencia no ha destacado en la explotación directa de la tierra, guardaba relación con el desenvolvimiento histórico del primer período de las ETN en América Latina, cuyo objetivo implícito era tratar de ampliar la frontera agrícola para abastecer los mercados de las entonces economías avanzadas. Sin embargo, el comercio exterior era el mecanismo de ajuste entre la producción agrícola del país y la industrialización y consumo de bienes agrícolas en el centro. Comercio exterior que como se ha demostrado llegó a estar privilegiado con los Estados Unidos a través de la alianza de productores cacaoteros-banqueros con el capital extranjero. Paralelamente, el consumo interno giraba en torno a la producción nacional y prácticamente no se observaron modificaciones en los hábitos alimentarios.

2. La era bananera y su crisis

La necesidad de reactivar la economía agroexportadora que entró en recesión a partir de 1920 con la crisis del cacao, exigió la búsqueda de un nuevo producto de exportación. Posibilidad que se encontró a fines de los años 40 con el cultivo del banano, ante las pérdidas de la ETN norteamericana United Fruit en las plantaciones bananeras centroamericanas, que fueron arrasadas por las plagas y los fenómenos climáticos, con lo cual la oferta de esa zona se contrajo violentamente. A este aspecto conyuntural se sumaban las condiciones ecológicas de la Costa del país y la existencia de

mano de obra abundante, barata y despolitizada que era garantía de mayor rentabilidad y estabilidad al negocio bananero. Además, la real posibilidad de que el control de la producción, el financiamiento y la comercialización se centrara en pocos empresarios nacionales y extranjeros era evidente, esta situación ya se había dado anteriormente con el cacao.

De esta manera, una zona hasta entonces de producción marginal se incorporaba al mercado mundial del banano que había sido compartido principalmente por países de centroamérica, Colombia y del área del Caribe, que a 1933 exportaron más de 57 millones de racimos; fecha a la cual, la exportación de Ecuador había llegado solamente a 339 mil racimos.³³

Entonces, hasta los primeros años de la década del 40 el banano no tenía mayor relevancia social; recién, desde 1948 se marca el período del auge bananero con la inversión de las ETN y su control en la producción y comercialización de la fruta. Empresas transnacionales como la United Fruit y Standard Fruit de Estados Unidos y Core Investment de Bahamas se unen con la oligarquía financiera nacional de la Costa, representada por Luis Noboa Naranjo, y establecen primero, las grandes plantaciones de banano; y más tarde, la Compañía de Transporte Naviera del Pacífico y la Cartonera Nacional con la participación Noboa y ETN Pacific Fruit de Estados

33. Asociación Nacional de Bananeros, "El problema bananero nacional: casi un siglo de explotación bananera", en Pensamiento Agrario Ecuatoriano, Ed. Banco Central del Ecuador, Quito, Ecuador, 1986. pp. 559.560.

Unidos.³⁴ Es decir, se llegó a controlar, la producción, el empaquetamiento y el transporte de la fruta.

Desde 1948 el cultivo del banano se extendió a lo largo de la Costa y retavilizó también la estructura bancaria y financiera presente en la época cacaotera, lo cual nuevamente llegó a consolidar la burguesía local.

Junto con el Grupo Noboa las ETN primero explotaron en forma tradicional las haciendas y luego formaron para la producción de banano las empresas: Agrícola Clementina, Agrícola La Julia, Bananera las Mercedes, Agrícola Bananera, Bananera Los Alamos, Unión de Bananeros Febres Cordero y la Empresa Agrícola Tenguel.³⁵ Eran los años en que ya se ponía énfasis en el Ecuador a la figura de las empresas para guardar la relación capital nacional y capital extranjero, pero además, para "alcanzar" del gobierno el apoyo necesario particularmente, en la infraestructura física de producción y comercialización.

Pero el año histórico de 1948 que marca el enlace con la segunda etapa de penetración de las ETN (terminación de la II Guerra Mundial y finales de los sesenta), también guarda relación con la llegada de una misión consultora norteamericana, invitada por el presidente Galo Plaza Lasso, a asesorar la elaboración del Plan Económico de su Gobierno 1948-52. Es esta misión que estaba presidida por un alto personero de la United Fruit, recomendó la producción de banano para el desarrollo económico del país, basado en la llamada "vocación agrícola del Ecuador", asentada en el modelo agroexportador. Sugerencia aceptada por el gobierno nacional y a la que con-

34. Asociación Nacional de Bananeros, en Pensamiento Agrario Ecuatoriano, op. cit., pp. 566-573; CEPAL, La presencia de las ETN en la economía ecuatoriana, op. cit., Cuadro 7.

35. Instituto de Investigaciones de la Universidad Católica del Ecuador, "Los grupos económicos del Ecuador: avance de investigación", Quito 1984, Cuadro 7. El Grupo Noboa está compuesto por las familias: Noboa, Marcos, Arosemena y Febres Cordero.

tribuyó destinando grandes cantidades de crédito y con las creaciones adecuadas de infraestructura en las que destacan las obras viales y de riego;³⁶ ello permitió una mayor penetración del capital extranjero.

El Ecuador entre 1948 y 1960, período del auge bananero, se convirtió en el primer exportador mundial de banano, regresando a su especialidad de país exportador de productos agrícolas e importador de bienes industriales, que en términos capitalistas significaba realizar un comercio desigual por los bajos precios impuestos a los productos de exportación y el permanente ascenso de los precios de los productos manufacturados.

La rápida expansión originada en 1948 fue entonces la respuesta a los intereses de las compañías transnacionales. Empresas como la United Fruit, habían adquirido grandes haciendas en el país en los años treinta y tenían un conocimiento amplio de las posibilidades del cultivo en el Ecuador y de su participación en el mercado mundial. Más tarde, las inversiones extranjeras se incrementaron.

La Junta Nacional de Planificación, JUNAPLA, hoy Consejo Nacional de Desarrollo, CONADE, reconoce que entre 1950 y 1961 ingresaron al país, por inversiones directas y empréstitos, 3.5 mil millones de sucres, pero salieron en los mismos doce años, por concepto de pago de deuda pública y utilidades, 4.8 millones de sucres.

Respecto a las relaciones de producción, según el informe CIDA, es claro el predominio de las relaciones capitalistas

 36. Larrea Maldonado, Carlos, Empresas Transnacionales y exportación bananera en el Ecuador (1948-1972): un ensayo interpretativo, Quito, 1980, p. 10-12.

en la producción bananera, aunque en su inicio no se generalizaron completamente. En algunas zonas donde existían grandes haciendas bananeras se han dado también relaciones no capitalistas, entre el terrateniente ausentista y los trabajadores, hasta cierto punto similares a los que prevalecieron en la etapa cacaotera. Por ejemplo en la Provincia de El Oro, tuvieron alguna importancia los "sembradores" que expandían la frontera agrícola desmontando la selva y que entregaban, un año después, al terrateniente la plantación en edad productiva a cambio del usufructo temporal de una parcela para cultivos de subsistencia, y de una remuneración monetaria adicional por planta en producción.

También se establecieron ciertos contratos de arriendo "al partir" que fijaban la renta al terrateniente en especie. Otros terratenientes simplemente arrendaron sus grandes haciendas a los numerosos medianos empresarios bananeros, desvinculándose completamente del proceso productivo.³⁷

Esta fase pasó muy rápidamente y se acentuaron las relaciones capitalistas, debido también a la utilización intensiva de mano de obra, que es característica propia del cultivo de banano. De acuerdo a la FAO,³⁸ en la mayoría de los países exportadores la mano de obra directa representa la parte más importante de los costos de producción, rubro que en el Ecuador supera el 30% frente al 25% correspondiente en Costa Rica, siendo además su remuneración un 58% de lo recibido por aquél; salarios reales que en 1969 fueron de 1.9 dólares por jornada en el Ecuador y 3.3 dólares en Costa Ri

37. Cf. CIDA, La Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola del Ecuador. Washington, 1965.

38. FAO, La economía mundial del banano, Roma, 1972.

ca, Guatemala y Honduras; situación que demuestra, aún más, que las relaciones de producción en el cultivo de banano son capitalistas.

A principios de la década del 50 se abren nuevos campos de producción bananera en la costa y se produce un cambio demográfico en las relaciones Sierra-Costa y Campo-Ciudad, emergiendo la pequeña burguesía costeña que le da una nueva estructura a la producción y comercialización del banano; dán dole además, una nueva fuerza política a la Costa, convirtiéndola más tarde en la definidora de contiendas electorales. De 330 mil personas que migraron entre 1950 y 1960 a diferentes partes del país, 250 mil lo hicieron a la Costa asentándose especialmente en Los Ríos, Guayas y el Oro. Fueron los años en los que las ETN y el Grupo Noboa iniciaron la formación de las empresas antes mencionadas.

De esta manera, la producción principia a ser importante en pequeñas y medianas propiedades y empieza a desplazar a los productores tradicionales. Su incorporación fue mediante la ampliación de la frontera agrícola en zonas de la cordillera occidental, captando áreas mediante colonización espontánea en Santo Domingo, Quevedo, Quinindé y Machala. Las grandes plantaciones de las compañías extranjeras Standard y United Fruit comienzan a retirarse y a orientar sus operaciones ex clusivamente alrededor de la comercialización, en virtud del control monopólico que ejercían sobre el mercado mundial.

La Junta Nacional de Planificación³⁹ hace referencia a un informe de 1955 del Departamento de Comercio de Estados Unidos,

39. JUNAPLA, Plan General de Desarrollo Económico y Social, Tomo I, Libro I, Quito, 1963, pp. 68-69.

en donde se revela que el 80% de la producción nacional de banano para la exportación se genera en pequeñas y medianas propiedades y que las grandes haciendas aportaban hasta un 20% para la exportación. De igual manera que la exportación nacional de banano en 1954 era manejada en un 80% por seis compañías: Standard Fruit y Steamship Co., norteamericanas; Compañía Sudamericana, Chilena; Compañía Bananera del Ecuador; Corporación Ecuatoriana-Europea y la Compañía Frutera Austral Alemanas.

De esta manera, el productor nacional, si bien aportaba una mayor cantidad de producto a las exportaciones y aparentemente se beneficiaría de los precios altos en el mercado internacional, el dominio de las ETN en el control de la comercialización haría que resignara una parte importante del precio final en beneficio de aquéllas. En la estructura del precio de exportación del banano para 1960, el productor participaba en un 27.6% y la diferencia correspondía a un 17.7% de margen bruto de comercialización interna y un 54.7% de margen bruto de comercialización del sector exportador.⁴⁰

Por lo tanto, puede afirmarse que durante el auge bananero hubo un ingreso diferencial internacional a favor del Ecuador, cuya mayor parte fue apropiada por las empresas exportadoras y reinvertida generalmente fuera del país.

A pesar de esto la época bananera conformó una estructura agraria, una distribución del ingreso en el área rural y un conjunto de enlaces productivos con actividades no agropecuarias, sustancialmente distintos a los que prevalecen

40. Ibidem, p. 68.

en el agro serrano. En efecto, el predominio de relaciones salariales, la consolidación, aunque limitada, de estratos medios rurales y los enlaces productivos directos de las actividades agropecuarias, propiciaron el crecimiento acelerado de ciudades intermedias en la Costa y el desarrollo de una pequeña burguesía regional, fenómenos que no ocurrieron en la Sierra, al menos en la década del 50 y que cuando se presentaron fueron limitados.

De todas maneras esta particular estructura de la producción de banano hizo que se produjeran cambios importantes en la economía del país. Las exportaciones se expandieron de 44 millones de dólares en 1948 a 79 millones en 1952, y en 1954 llegaron a 125 millones. En el período 1949-1955 el PIB aumentó a una tasa de 5.1% anual, contribuyendo al sector agropecuario con el 31% en su formación; la inversión total lo hizo a un ritmo de casi 16% anual y la inversión pública al 22.5 por ciento. Las operaciones de créditos de los bancos nacionales pasaron del 1.266 millones de sucres en 1947 a 1 887 millones en 1952. Este período (1948-1954), a criterio de Germánico Salgado, fue excepcional en lo económico, sólo comparable a 1973 y 1974 con el auge petrolero.⁴¹

Las exportaciones de banano, también influyeron en el comercio del cacao y café a los Estados Unidos. Estos tres productos que en 1946 representaban para Ecuador el 21% de sus exportaciones, en 1949-51 equivalían al 74% y 1954-56 al 90%, siendo Estados Unidos su principal comprador en alrededor del 67.1 y 52.6% para esos períodos respectivamente.⁴²

Este crecimiento de las exportaciones tan notable hasta 1956,

41. Salgado, Germánico, Desarrollo de la economía ecuatoriana, JUNAPLA, Quito, 1978, pp. 36-37.

42. Gibson, C.R. op. cit., Cuadros 5.3; 5.6 y 5.7.

básicamente apoyado por los precios de los mercados internacionales que a la vez alentaron las importaciones hacia el mercado tradicional de los Estados Unidos, decae a finales de los 50 hasta acentuarse gravemente la relación de términos de intercambio. La disminución de la capacidad de compra de las exportaciones pasa de una tasa de incremento de 9.8 en el primer quinquenio a 3.1 en el segundo.⁴³

A finales de la década de los 50 se produjo la crisis bananera para el Ecuador. Las plantaciones centroamericanas se reactivaron, se aceleró la producción en zonas como Filipinas y el Ecuador perdió mercado en Estados Unidos y ASia, que eran cubiertos por las compañías transnacionales como la United Fruit, Standard y Del Monte, que dejaron de tener interés en el banano ecuatoriano, por precios o porque eran propietarios de grandes plantaciones en Centro América.

La baja de los precios del banano estuvo acompañada de una baja general de los precios del arroz, café, cacao, que en conjunto representaban más del 80% de las ventas exteriores.

Al igual que en la crisis cacaotera, las masas populares fueron las más afectadas con la crisis del boom bananero, produciéndose protestas generalizadas que desembocaron en una nueva masacre de trabajadores producida en la ciudad de Guayaquil, el 2 de junio de 1959.

La crisis bananera que se generalizó a partir de 1965 con el repunte de la producción centroamericana, dejó al descubierto, una vez más, los límites del modelo agroexportador cuya tendencia es la subordinación de la economía ecuatoriana a la decisión del comercio de los países centrales y a

43. Ortiz, Edgar, The applicability of the Prebisch model to Ecuador: A case Study of its trade with the United States, 1955-1970, University of Wisconsin, Madison, Wisconsin, 1974.

inversiones extranjeras; situación que genera, además, formas oligárquicas de poder que impiden el desarrollo de otros sectores económicos.

Los datos registrados para los otros productos de exportación dicen un comportamiento similar para este período. Entre 1956 y 1961 las exportaciones de café y cacao declinaron de 29.5 millones de dólares a 13.5 y de 17.4 a 14.0 millones de dólares respectivamente. Si bien los montos exportables se redujeron, mayor impacto causó el comportamiento de los precios internacionales, entre 1954 y 1961, el café bajó de 60.3 dólares el quintal a 28.7 y el cacao de 52.8 a 22.1 dólares el quintal, situación por la cual el país dejó de percibir alrededor de 42 millones de dólares en 1961 con relación a 1954. Esta situación fue uno de los determinantes para que entre 1955 y 1960 el PIB creciera al 1% y la inversión pública se redujera a una tasa del 4% anual.

Entre 1961 y 1963 se trata de reactivar el modelo mediante típicas políticas ortodoxas. La devaluación del sucre en 1961 (de 15 a 18 por dólar) y las reducciones de gravámenes fiscales a las exportaciones en 1961 y 1963 no permitieron solución alguna, pues medidas de carácter monetario y fiscal no podrán resolver una crisis del funcionamiento del sistema.

De igual manera, en 1964 se acogen en el Plan de Desarrollo (1964-1973) las sugerencias de la Alianza para el Progreso, que preconizaba en 1961 una serie de reformas "estructurales" e institucionales orientadas a la modernización capitalista de las economías regionales, planteando entre otras las reformas industrial y agraria.

Sin embargo, en los 60 la economía ecuatoriana se mantuvo dentro de su marco tradicional agroexportador, pero con apreciables variantes precisamente como resultados de los intentos de esas reformas estructurales.

C. EL MODELO AGROINDUSTRIAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La intención en este apartado es presentar algunos de los elementos principales del proceso de acumulación industrial que permitan ubicar el desarrollo de la agroindustria en la configuración del modelo de sustitución de importaciones. Mismo que en Ecuador se inició a finales de los cincuenta (1957) y con base en el cual se apoyó el desarrollo agroindustrial.

1. El tránsito hacia la agroindustrialización

Desde hace varios años se ha venido planteando que es necesario impulsar el desarrollo agrícola para que éste tenga la capacidad de impulsar a los otros sectores de la economía. Para sustentar lo dicho, se apoyan en los estudios del caso japonés y del caso inglés, países que primero elevaron la producción y productividad agropecuaria antes de entrar al desarrollo industrial; es decir, que un país para que pueda desarrollarse, primero debe llevar adelante su revolución agropecuaria y luego su revolución industrial.⁴⁴

De igual forma se presentan planteamientos opuestos, en los que se considera que el desarrollo agrícola debe iniciarse

44. Pei-Nang Chang, "Agricultura e industrialización, FCE, México, 1951
Ohkawa Kazushi y Henry Rosovsky, "El papel de la agricultura en el desarrollo económico japonés", en Eicher Carl, La agricultura en el desarrollo económico, Ed. Limusa, México, 1968.

cuando se haya dado primero el industrial, manteniendo hasta entonces el sector agrícola, determinadas tasas de crecimiento.⁴⁵

Eicher y Witt analizan las dos posiciones y manifiestan que los países subdesarrollados enfrentan un grave dilema: el desarrollo agrícola y el industrial no proceden al mismo tiempo; razón por la cual muchos economistas se plantean la necesidad de invertir, como base al desarrollo, en el campo o en la industria. Para Nicholss, dicen, el problema es invertir en los dos sectores guardando cierto grado de equilibrio.⁴⁶

45. Jhonston, Bruce F., y Mellor, John W., "El papel de la agricultura en el desarrollo económico", en Desarrollo Agrícola, Edmundo Flores, Ed. F.C.E., Lectura 1, México, 1972; Mellor, John W., Economía del Desarrollo Agrícola, Ed. F.C.E., México, 1970; Lewis, W.A., "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", en Desarrollo Agrícola, Edmundo Flores, Ed. F.C.E. Lectura 1, México, 1972.

46. Eicher, C.K. y Witt, L.W., La agricultura en el desarrollo económico, Ed. Limusa - Wiley, México, 1968, pp. 20-23.

Tras la crisis mundial del capitalismo, iniciada en 1929 y que habría de durar hasta la Segunda Guerra Mundial, algunos países de América Latina, como México, Brasil y Argentina, iniciaron un proceso de industrialización basados en el modelo propuesto por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que se conoce como el "modelo de sustitución de importaciones". Modelo que en lo esencial proponía aprovechar la crisis del capitalismo, que ya no podía satisfacer la demanda de productos manufacturados al ritmo anterior, para iniciar la producción nacional de esos bienes; presuponiendo a la vez, cierta capacidad de compra de la población, fortalecimiento del sector estatal para facilitar la orientación de las actividades económicas, restringiendo o prohibiendo la importación de productos factibles de ser producidos en el país, y la existencia de un excedente que provenga de otras actividades económicas y que pueda ser trasladado al desarrollo industrial, por ejemplo, los excedentes de la agroexportación.

En el Ecuador el modelo de la CEPAL se dió varias décadas después, obligado por la crisis agroexportadora y en forma coincidente con el auge del capitalismo liderado ahora por los Estados Unidos luego de la Segunda Guerra Mundial. Auge caracterizado por el avance tecnológico y el cambio ocurrido en los centros capitalistas que transformaron radicalmente las relaciones internacionales y fundamentalmente la relación centro-periferia; considerando, además, la apropiación de la innovación tecnológica por parte de grandes corporaciones transnacionales que creó una nueva división internacional del trabajo en donde las nuevas actividades económicas (por ejemplo la electrónica) son reservadas para la producción de los centros, en tanto que las tradicionales (automotriz) pasan a los países dependientes.

La Ley de Fomento Industrial promulgada en 1957 es la que de manera concreta entró a determinar prioridades y otorgar incentivos a las diferentes actividades industriales en el Ecuador, aunque en 1953 y 1954 se habían expedido algunas leyes de protección a la pequeña industria y artesanía. Posteriormente este marco legal se complementa con la Codificación de la Ley de Fomento Industrial (1971); la promulgación de la Ley de la Promoción Industrial Regional (1973); la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía; y, la de Fomento de Parques Industriales (1975). Estas últimas, orientadas a otorgar a la pequeña industria y artesanía beneficios similares que a la gran industria y a generar la infraestructura física necesaria para el crecimiento industrial en regiones diferentes a las tradicionales.

Simultáneamente, se da en el país un marco institucional de apoyo al desarrollo industrial bajo la dirección del CONADE y Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, y la participación de organismos estatales o mixtos como el Centro de Desarrollo (CENDES), el Fondo Nacional de Preinversión, FONAPRE, Corporación Financiera Nacional, CFN, Banco Nacional de Fomento, BNF, Fondo Financiero Industrial y COFIEC, encargados de la promoción de los proyectos industriales y de canalizar recursos financieros. Asimismo, se crean organismos y entidades de apoyo a la formación de profesionales y capacitación de obreros.

La estructura fiscal concedió a la industria exoneración de impuestos en general, sobre la renta de nuevas inversiones o de transferencia de dominio de inmuebles, por períodos y por centajes progresivos según las características de las empresas. La estructura arancelaria mantiene elevados gravámenes sobre la importación de productos similares a la de producción nacional y disminución o eliminación de gravámenes a la

importación de bienes de capital y más productos intermedios utilizados por la industria.

La política monetaria apoyo con incentivos, a través del sistema crediticio y del sistema cambiario, con tasas de interés y tipos de cambio preferenciales.

Indirectamente la industria se benefició por una política de precios y salarios caracterizada por una congelación de los precios de productos agrícolas y de los salarios de la mano de obra utilizada en el agro, en tanto los precios de los productos industriales podían fluctuar libremente.

En síntesis, se puede afirmar que el modelo industrial en el Ecuador obtuvo un enorme apoyo legal, institucional y financiero mismo que se acentuó a partir de 1972 en el que se inician las exportaciones del petróleo.

De acuerdo a René Báez, la expansión del sector manufacturero entre 1960 y 1970, registra un crecimiento medio anual del 6.2%, destacando el ritmo del segmento fabril que fué de 10.1% promedio. Crecimiento resultado del financiamiento del crédito externo y de la inversión extranjera, inversión foránea que creció de 8 millones de dólares en 1960 a 88.8 millones en 1970, mientras la deuda pública externa pasaba de 83 millones de dólares a 230.5 millones en esos mismos años.⁴⁷

A finales de la década de los 60, el país contaba con un abultado déficit de Balanza de Pagos, en donde la salida de divi-

47. Báez, René, Dialectica de la Economía Ecuatoriana, Editorial Crespo Encalada, 2a. Edición, Quito, Ecuador, 1982.

sas por utilidades de inversión extranjera y el pago de la deuda externa explicaban gran parte de ella. Además, el permanente déficit de la balanza comercial industrial fue financiado con los ingresos de los productos agrícolas de exportación. (Ver gráfica 2.1).

A partir de 1970 se observa que la estrategia de industrialización surtió efecto en cuanto se refiere al incremento de la capacidad de producción manufacturera. La manufactura tuvo un incremento de 175% entre 1970 y 1982 mientras que la economía en su conjunto aumentó en 111% en igual período. El sector industrial mantuvo además tasas de crecimiento anual promedio superiores al 8%. Sin embargo, se encuentra que el ritmo de crecimiento de la industria se desaceleró ya en 1976, llegando a tasas de crecimiento inferiores al 3% a finales del período. Esta situación refleja que la expansión inicial y su ritmo de crecimiento no pudieron mantenerse en forma estable. Adicionalmente, a pesar de la expansión observada, si se mira el coeficiente de industrialización (variación de la producción industrial dividida para la variación de la producción total), este coeficiente se halla entre 1.2 y 1.6 reflejando el modesto grado de industrialización alcanzado por la economía (Cuadro 2.2). Además este pequeño grado de industrialización se produjo, particularmente en las ramas modernas con poca participación y utilización de la mano de obra, la que a pesar de la expansión de la producción industrial ya indicada (175%) se mantuvo alrededor del 9% anual.

La productividad media por ocupado en el sector industrial pasó de 7 900 dólares en 1970 a 25 500 en 1978. Para 1980, más de la mitad del valor agregado de la industria correspondía al sector tradicional, esto es a la producción de alimentos, textiles y elaborados de madera; las dos terceras partes

de la inversión igualmente estaban orientadas a ese sector.⁴⁸

Situación que refleja una tendencia hacia una mayor concentración del ingreso, en desventaja de la mano de obra utilizada por el sector manufacturero y de los sacrificios a los que fueron sometidos los otros sectores de la economía.

El porcentaje de las exportaciones de productos industrializados en el total de las exportaciones del país, pasó del 7.1% en 1976 al 38.6% en 1982. Esto no significa, sin embargo, que el objetivo de mayor autosuficiencia nacional se cumplió, es decir, de una generación neta de divisas. En primer lugar el sector mantuvo un déficit crónico en su balanza comercial, cuyo ritmo de crecimiento fue del 3.6% anual, debido a la constante importación de insumos, materias primas y bienes de capital fue muy superior a la exportación de productos industriales. En segundo lugar, este déficit fluctuó alrededor del 10.8% del total anual de la producción industrial. Es decir, para su expansión, el sector industrial dependió en forma significativa de las divisas generadas por el petróleo y el sector agropecuario, así como también de los empréstitos internacionales. (Ver gráfica 2.1 y Cuadro 5 del anexo).

En este período, fue tan alta la protección a la industria que si se hubieran dejado de subsidiar las importaciones de bienes de capital los beneficios de las empresas hubieran caído en un 38%. De igual manera se estima que, entre 1972 y 1982, el petróleo contribuyó a financiar el crecimiento industrial al cubrir gran parte del déficit acumulado de su ba

48. Sepúlveda, Cristian, El proceso de industrialización ecuatoriano, IECE, PUCE, Quito, Ecuador, 1983.

CUADRO 2.2

PRODUCCION TOTAL BRUTA Y PRODUCCION INDUSTRIAL BRUTA EN ECUADOR

(precios de productor ; en millones de sucres 1975)

Años	Produccion Total Bruta	Tasa de Crecimiento	Prod. bruta Industria Manufacturera	Tasa de Crecimiento	Prod. total Brut sin Petroleo PBP	Tasa de Crecimiento
	1	2	3	4	5	6
1970	106,005	8.37	30,278	9.88	104,685	8.49
1971	114,411	7.93	32,403	7.02	112,980	7.92
1972	127,758	11.67	35,223	8.70	117,746	4.22
1973	151,448	18.54	38,652	9.74	126,942	7.81
1974	169,563	11.96	44,113	14.14	147,893	16.50
1975	183,460	8.20	49,924	13.16	164,116	10.97
1976	201,165	9.65	55,583	11.34	177,976	8.45
1977	220,250	9.49	61,431	10.52	196,569	10.45
1978	235,417	6.89	65,677	6.91	207,545	5.58
1979	249,607	6.03	71,410	8.73	220,240	6.12
1980	266,850	6.91	76,120	6.60	237,357	7.77
1981	276,050	3.45	79,696	4.70	246,685	3.68
(sd) 1982	282,842	2.46	82,839	5.20	252,772	2.72
Variacion porcentual: 70-82 =		166.8		176.9		141.5
Variacion porcentual: 72-82 =		121.4		138.0		114.7
Variacion promedio anual :		8.5		9.9		7.6

(sd) = semidefinitiva

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 1, 3, 5 y 6 Banco Central del Ecuador

CUADRO 2.3

ECUADOR :

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA 1983-1984 *

(a precios constantes)

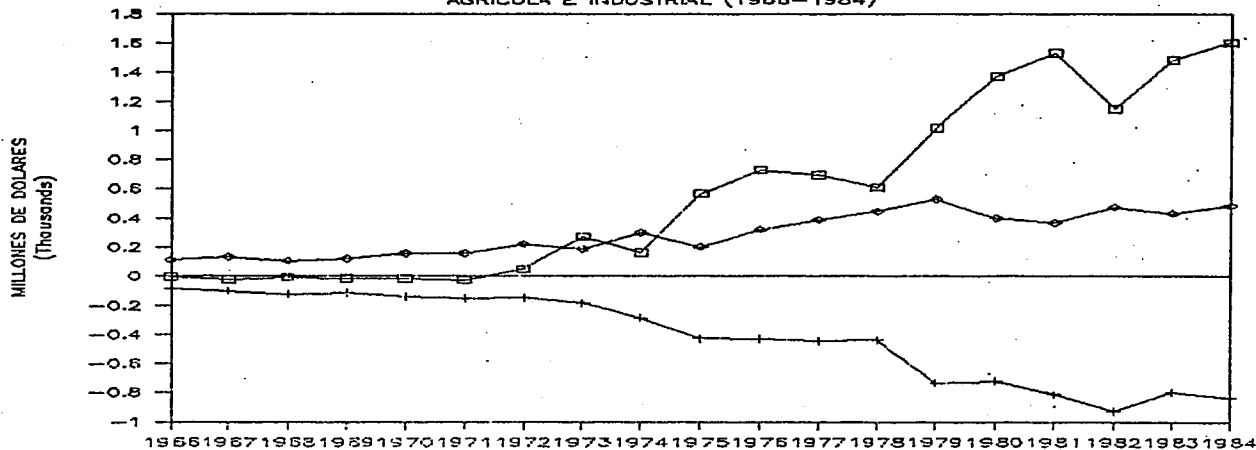
	1983	1984
Toda la Industria	-1.9	-2.1
31 Alimentos, bebidas y tabaco	-1.2	2.8
-- Carnes, pescados y elaborados	-1.7	4.0
-- Cereales y panaderia	-26.0	4.0
-- Alimentos diversos	11.1	10.0
-- Bebidas	-0.2	-5.0
-- Tabaco	-26.6	0.0
32 Textiles, prendas y cuero	-21.3	-10.0
33 Madera y elaborados	-4.4	5.0
34 Papel y editoriales	-1.2	-5.0
35 Quimicos, carbon y plasticos	-1.2	-5.0
36 y 37 Minerales y metalicos basicos	-6.4	-10.0
38 y 39 Prod. metalicos, maquinaria y otros	1.0	-5.0

* Cifras provisionales

FUENTE: Periodico Hoy, del 24 de septiembre de 1984

GRAFICA 2.1

SALDOS DE LAS BALANZAS PETROLERA
 AGRICOLA E INDUSTRIAL (1966-1984)



ROLERA

+ BALANZA INDUSTRIAL

◊ BALANZA AGRICOLA

lanza comercial. Suma que correspondió a 6 284.2 millones de dólares. Hecho que corrobora que la sustitución de importaciones no se realizó sino en forma mínima, al contrario, se ampliaron las importaciones de bienes de capital y materia prima; dejando además, un crecimiento de la gran empresa ligada al capital extranjero y una concentración de la propiedad en sectores monopólicos.⁴⁹

Para los años 1983 y 1984, la crisis general de la economía ecuatoriana afectó a la industria y ésta presentó tasas de crecimiento negativas de -1.9 y -2.1 respectivamente (Cuadro 2.3). Situación que se agrava si se considera que se vendieron partes importantes de la deuda externa y el crédito foráneo se cerró, no pudiendo el crédito estatal refinanciar las empresas industriales.⁵⁰

2. La agroindustria alimentaria y la inversión extranjera:

En las épocas cacaoteras y bananera, puede ser muy válida la consideración de la regionalización tradicional del territorio en Sierra y Costa para integrar las interpretaciones del modelo agroexportador y el desarrollo del capitalismo. Sin embargo, esto no es así en la etapa agroindustrial, ya que no se trata de cambios en la misma unidad productiva -como sucedió con la actividad de agroexportación que se reproducía en un mismo ámbito de acción, actuando como eje de tal proceso la Costa e incorporándose

49. Abril Ojeda, Galo, Política Monetaria y desarrollo industrial en el Ecuador: 1980-1983, Banco Central del Ecuador, Agosto, 1985, pp. 39-41.

50. León, Carlos, "Industrialización", mimeo, Universidad de Guayaquil, Ecuador, 1983. p. 25.

lentamente a ese mismo proceso la Sierra-, sino que se presenta la imagen de una cadena agroindustrial que demanda otras condiciones, que no necesariamente son correspondientes a los espacios de cada región natural.* Al contrario, su proceso tiende a cambiar las relaciones intraregionales de acuerdo a los intereses del nuevo proceso de acumulación, en donde están presentes el capital nacional y el extranjero, que van a ser los protagonistas principales y, a su vez, los principales beneficiarios de los excedentes generados a través de la cadena agroindustrial que estará subordinada, en el plano internacional, a las empresas transnacionales agroalimentarias (ETN).

Se inicia entonces un proceso de "agroindustrialización consciente". El propio Estado entra a participar en el proceso de acumulación en calidad de empresario. Desplaza sus compromisos con los grupos dominantes tradicionales y alega la intervención estatal sobre la producción. Ello no significa que hubo una ruptura con tales grupos y menos aún un atentado contra sus intereses, se trata de un desplazamiento de compromisos dado el apareamiento de nuevos grupos burgueses pero que tienen su origen en las oligarquías regionales. Por esta razón, los mecanismos directos implementados por el Estado para acelerar el proceso de acumulación industrial se concentraron en las grandes urbes de Quito y Guayaquil.

Se evidencia, entonces, una alianza entre el Estado y la burguesía industrial; el Estado se convierte en uno de los pro-

* No se trata de discutir que existe la "unificación nacional", ya que este objetivo de la sociedad ecuatoriana todavía no se ha logrado precisamente por el desarrollo desigual del capitalismo en el país. Situación que ha generado fuerzas sociales desintegradoras de la nación; oligarquías regionales, incapaces de ser los portadores de un proyecto político nacional, pues a los intereses nacionales han antepuesto sus intereses económicos, su egoísmo de grupo.

cesos, aumenta la protección y asegura mercados, reduce el riesgo del sector privado realizando inversiones en sus actividades menos rentables y, aún más, auspicia el modelo sustitutivo de importaciones a nivel regional -Pacto Andino-, dado que el proceso de industrialización basado en el mercado interno restringido tendía al estancamiento.

Así, la diversificación y desarrollo de las actividades agroindustriales no sólo obedeció a las exigencias del proceso sustitutivo de importaciones sino también a la utilización de ciertas "ventajas" que, dado el reducido tamaño del mercado, reflejo de una serie de condiciones internas derivadas del propio proceso de acumulación, provocó un proceso creciente de desarrollo de cadenas productivas agroindustriales vinculadas al mercado externo, como: elaborados de productos del mar; elaborados de cacao y café; conservas de frutas y de carne; aceites, etc., cuya participación en la estructura de las exportaciones es significativa. (Cuadros 6 y 7 del anexo).

De esta manera, las fases de transformación material de las cadenas productivas agroindustriales se concentran principalmente en Quito y Guayaquil, localizándose en la primera el 24% de las plantas industriales de transformación de productos agropecuarios y en la segunda el 36%. Situación que identifica, hasta en la actualidad, a las dos ciudades como el soporte de más de la mitad de las agroindustrias. Las actividades de la Sierra por sus eslabonamientos hacia adelante se caracterizan por destinar su producción al mercado interno, es decir, se enmarcaría en el proceso sustitutivo de importaciones; mientras que las actividades agroindustriales de la Costa se caracterizan por tender a producir

para la exportación, tendencia que no es reciente sino que data desde mucho tiempo atrás cuando se impulsó desde los sectores oligárquicos la producción de azúcar, cacao, café y más tarde productos del mar.

La concentración anotada, de hecho tiene que ver con el comportamiento poblacional de las dos ciudades que las convierte en las más importantes áreas de mercado a nivel nacional. Lo que indica que la localización está en función de las posibilidades de realización más rápida de sus productos, considerando además que se trata de bienes de consumo, inmediato, en su mayor parte.

Entonces, la agroindustrialización en el país, es un proceso de división interregional de actividades productivas, de especialización de los espacios. Si bien en el Ecuador se registra en las últimas décadas una concentración espacial de las fases de transformación material de las cadenas productivas en Quito, Guayaquil y más tarde en Cuenca; las otras regiones se funcionalizan y se convierten en productoras especializadas en materias primas y alimentos destinados al mercado interno o externo. Pero son también áreas potenciales de mercado para los bienes de consumo agroindustriales.

Si bien, en términos generales, el proceso de acumulación industrial no alteró significativamente la composición de las exportaciones nacionales, el crecimiento industrial y la expansión del mercado interno, han provocado nuevas y mayores demandas de materias primas especialmente provenientes de las denominadas "agroindustrias". Este proceso

permitió el desarrollo de nuevas regiones productoras de materias primas; por ejemplo: Napo y Santo Domingo de los Colorados, como zonas productoras de palma africana ligadas a la industria de aceites y grasas; o también Los Ríos y Manabí, en los cultivos de soya y maíz duro para alimentos balanceados y aceites.

Aquí identificamos regiones que se especializan en producción de materias primas, cuya demanda principal proviene del mercado interno, y otras regiones que se especializan en producción de materias primas para el mercado externo. Claro está que la especialización para el mercado interno o externo no necesariamente es estable o permanente. Fluctuaciones en los precios internacionales pueden provocar cambios en la configuración territorial, sacrificando demanda interna por externa.

Pero más allá de las circunstancias coyunturales de producción, precios y políticas económicas, la especialización de las regiones para el mercado interno o externo se asienta en los requerimientos del proceso de acumulación internacional primero y nacional después, siendo extremadamente difícil que un país dependiente, sometido a las decisiones de un mercado capitalista, logre modificar tal situación; condicionamiento que se tratará de desarrollar en los siguientes puntos.

a. Las ETN en el Ecuador

El carácter subordinado de la agricultura ecuatoriana al capital transnacional no es reciente, parte desde el siglo XIX con el comercio del cacao y más tarde con el café; en donde también ha participado la influencia, el control, de fuerzas nacionales vinculadas al capital extranjero. Sin embargo, es

te carácter se ha visto fortalecido y modificado a partir de la postguerra (más concretamente en los últimos 35 años) por las acciones del Estado -reforma agraria, inversiones en investigación y en infraestructura de producción y comercialización- que han dado como resultado un patrón productivo de exportación y agroindustrial; patrón de cultivos que apoyados en una tecnología moderna tienden a ser sólidos, permanentes, y que al interior del sector agrícola han agrandado la brecha existente entre la agricultura capitalista y la agricultura campesina tradicional. Esta última, aportando casi en su totalidad los productos básicos que han sido desplazados y abatidos por los de carácter industrial, que componen parte de una dieta impuesta por las grandes corporaciones. Dieta a la que tiene acceso un reducido número de la población ecuatoriana por su capacidad de compra.

Trajtember y Vigorito al presentar un análisis de la evolución de la economía internacional indican que ésta ha tenido dos modalidades durante la postguerra. La primera, que va hasta los años setenta, y que sirve de marco de desarrollo de las ETN principalmente de Estados Unidos debido al crecimiento casi ininterrumpido de la producción y de la acumulación en el centro, presenta la expansión transnacional como el ingrediente decisivo y catalizador del proceso de crecimiento de América Latina, pero asimismo, cobra rasgos diferenciados entre los diversos países aunque los sistemas y la capacidad de apropiación tienden permanentemente a perjudicar a la periferia. La segunda, a partir de los años setenta, en cambio la caracterizan por una situación expresada en crisis productivas y financieras de las grandes economías que repercuten en el ámbito político y económico de los países latinoamericanos. Proceso que dicen, no

avisora aún cambios inmediatos.⁵¹

Nuestras apreciaciones manifestadas anteriormente coinciden con lo analizado por Trajtember y Vigorito, y lo expuesto por otros autores ya citados, en el sentido que la expansión transnacional cobra rasgos diferentes en los países de pendientes pero que al final sus resultados los perjudican. Con lo anotado por estos autores se ha pretendido además esclarecer las realidades y potencialidades del comportamiento de la transnacionalización, profundizando en el carácter de la acumulación capitalista que da cuenta de las transformaciones económicas en los países dependientes.

En el Ecuador, hasta inicios de los setenta, se presenta una pausada pero creciente dependencia al dominio del capital internacional y se lo encuentra en los sectores fundamentales de la economía, ya sea a través de la inversión directa o en sus posibilidades de controlar la circulación de mercancías producidas en el país. Su presencia, con el apoyo del capital nacional, ha estructurado el aparato productivo del país para su control y hegemonía.

En general, hasta los sesenta la penetración del capital fue más persistente en la Costa que en la Sierra ecuatoriana, en especial, debido a que la primera, tradicionalmente ha tenido una agricultura de exportación (cacao, café, banano, arroz azúcar) y ha sido la zona vinculada al comercio internacional. En cambio, la Sierra, ha sido la región que en forma permanente ha proporcionado productos para el consumo interno

51. Trajtember, Raúl y Vigorito, Raúl, "algunas reflexiones sobre la cuestión transnacional". Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, 1981, pp. 7-12.

y muy pocos para la exportación. El capital extranjero también entra en la región de la Sierra, pero en forma posterior. La fracción serrana tenía en su inicio un "carácter de tipo nacionalista" que apoyaba desde su punto de vista capitalista un criterio de desarrollo nacional, sin querer ceder terreno al capital transnacional que penetraba en la producción pero al que luego se unió totalmente.⁵² Este caso se dió especialmente en la ganadería y más tarde en la producción de alimentos agroindustriales.

René Báez al apuntar sus reflexiones sobre las condiciones externas e internas que han venido configurando la crisis de la economía ecuatoriana en los ochentas, dice que ésta se inscribe en el marco del deterioro de la economía internacional cuyo rasgo más característico es la continuación de la crisis más aguda del sistema capitalista en la segunda postguerra, caracterizándola por el impulso que ha dado las metrópolis a través de la transnacionalización y el proteccionismo.⁵³

José Moncada al presentar el análisis de la crisis en el Ecuador, además de examinar sus formas más "visibles" como el déficit presupuestal y de la balanza de pagos; la inflación; el débil crecimiento del sector agrícola; la internacionalización del mercado interno; la subocupación; el fortalecimiento de la dependencia estructural; y, el creciente endeudamiento externo, manifiesta que una causa importante es el reparto de jugosos excedentes entre las diferentes fracciones dominantes y el capital transnacional que se encuentra inserto en la industria manufacturera y en un modelo de acumulación basado en

52. Para una discusión de este comportamiento se puede consultar: La concentración de capitales en el Ecuador, Universidad Central del Ecuador 1975. Diagnóstico de la Economía Ecuatoriana U.C.E. 1975. Las luchas por la hegemonía y la consolidación política de la burguesía en el Ecuador 1972-1978, Dávila Francisco, UNAM, México. 1984.

53. René Báez, "La Crisis de la Economía Ecuatoriana", en Revista del Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Católica del Ecuador, Noviembre, 1982, Quito, Ecuador, pp. 21 - 22.

la sustitución de importaciones que partió de la década de los sesenta.⁵⁴

De acuerdo a estudios realizados por la CEPAL, los primeros capitales extranjeros que llegaron al país fueron a fines del siglo pasado y comienzo del actual, mismos que entraron a financiar el ferrocarril, las explotaciones auríferas y el petróleo de Santa Elena. Prácticamente desde 1910 hasta 1950 no hubo inversiones o crédito externo.⁵⁵ Sin embargo, Leonardo Mejía comprueba que para 1930 la United Fruit había realizado compras de varias haciendas en la costa ecuatoriana para la explotación de banano, especialmente en las provincias de El Oro y Los Ríos.⁵⁶

Entre 1950 y 1967, continúa analizando la CEPAL, los montos de inversión extranjera neta fueron muy reducidos, situándose en ese año en alrededor de 17 millones de dólares; es a partir de 1968 que comienza a crecer en cifras considerables hasta llegar en 1971 a 162 millones de dólares, monto del cual se atendió en forma preferente la actividad petrolera. Luego de 1971, indica, se mantuvo un promedio por sobre los 60 millones de dólares al año.

Si bien las sumas receptadas pueden indicar que el Ecuador es un mercado reducido para el capital extranjero, no se puede menospreciar que éstas influenciaron en el comportamiento de su desarrollo económico.

54. Moncada, José, "Internacionalización del capital, Desarrollo y Estado", en Revista de Economía N° 79, Edición Especial, julio 1979, pp. 149 - 153.

55. CEPAL, La presencia de las transnacionales en la economía ecuatoriana, Santiago de Chile, 1984.

56. Mejía, Leonardo, Ecuador Pasado y Presente, IIE-UC. Editorial Universitaria, Quito, Ecuador, 1982.

Para el período que el país tiene registrado del capital fo
ráneo, 1972-85, la inversión extranjera alcanzó un monto to
 tal de 828.4 millones de dólares; cifra que llegó a remitir
 al exterior por utilidades de la inversión directa la canti
 dad de 1 900 millones de dólares, es decir, 2.3 dólares por
 unidad invertida, en donde estaba representada una utili
 dad del 16.6% anual. El Cuadro 2.4 nos muestra que la in
 versión extranjera directa se dirigió principalmente a la
 industria manufacturera (67.2%), al Comercio y restauran
 tes (6.1%) y a la agricultura, silvicultura, caza y pesca -
 (5.8%). Siendo en la industria manufacturera los productos
 alimenticios, bebidas y tabacos su principal componente con
 el 34.0%.

Esta corriente de capital parece explicarse, a partir de la
 exportación del petróleo y en las mayores posibilidades de
 mercado que el país tenía por su ingreso al Acuerdo de Car
 tagena o Pacto Andino.* Acuerdo que generó expectativas y
 orientaciones en el desarrollo industrial ya desde antes de
 su firma, el 26 de mayo de 1969, que por su carácter supra
 nacional favorecía al mercado de la inversión extranjera.
 Si bien ésta debía someterse al "Régimen de Tratamiento Co
 mún a la Inversión Extranjera" o Decisión 24 que normaba su
 participación y la reinversión de capitales, creó el ambien
 te necesario para la ampliación del mercado de sus produc
 tos y la realización de sus inversiones a través de las po
 líticas proteccionistas que segmentaron la región para la
 producción.

 * Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia y Chile, firmaron el 26 de mayo de
 1969 el Pacto Andino en Cartagena de Indias (Colombia), dentro de los
 términos de un mercado integrado y programación de producción regional.
 En 1973 ingresó Venezuela. En 1976 se separó Chile para dar ma
 yor apertura al ingreso del capital extranjero en su territorio.

CUADRO 2.4

ECUADOR:

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDAD ECONOMICA
 SEGUN EL CIU, años : 1972, 1980, 1985 y periodo 1972-1985

(en millones de sucres y porcentajes)

ACTIVIDAD ECONOMICA	1972	1975	1980	1985	Total periodo	%
1 Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca		24.5	151.0	197.1	1,397.6	5.8
2 Explotacion de minas y canteras		28.9		37.1	362.1	1.5
3 Industrias Manufactureras		443.4	858.7	3,457.9	16,311.2	67.2
4 Electricidad, gas y agua				2.0	136.9	0.6
5 Construccion		7.4	11.4	0.9	120.1	0.5
6 Comercio al por mayor y al por menor Restaurantes y Hoteles		32.0	60.6	195.7	1,484.4	6.1
7 Transporte, almacenamiento y comunicaciones		2.4	5.1	18.7	97.4	0.4
8 Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas		38.8	439.7	615.4	4,067.6	16.8
9 Servicios comunales, sociales y personales			128.1	39.3	301.6	1.2
	124.4	577.4	1,654.6	4,564.1	24,278.9	100.0

FUENTE : Resoluciones de autorizacion de Inversion Extranjera omitidas por el MICIP

En la Decisión 24, los derechos de la inversión extranjera, en resumen, aluden a la exportación; a la cantidad invertida inicialmente en el país; a la remisión de utilidades respectivas; a las condiciones de expansión de la empresa foránea; y, a lo que constituye capital reexportable.

En diciembre de 1986 el Pacto Andino aprobó reformar la Decisión 24 buscando el ingreso de mayor capital extranjero, bajo el criterio de la necesidad de su participación en el desarrollo de sus respectivas economías.

Las principales reformas acordadas a la Decisión 24 sobre el trato común a los capitales extranjeros en el Grupo Andino fueron, entre otras las siguientes:⁵⁷

- Se amplió el plazo para que las empresas extranjeras inversionicistas que deseen gozar del mercado ampliado celebren sus convenios de transformación en nacionales o mixtas.
- Para Ecuador y Bolivia, ese plazo se aumentó de los 20 años vigentes por la Decisión 24, a 35 años, contados dos después de que inicie la producción efectiva de la empresa. En el caso de Colombia, Perú y Venezuela, ese plazo subió de 15 a 30 años.
- Se abrió la posibilidad de que la inversión extranjera entre a participar en empresas ya existentes, a condición de que se mantenga en calidad por lo menos de mixta.

57. Boletín del Acuerdo de Cartagena, Lima, 19 diciembre, 1986.

- Se decidió permitir la inversión extranjera directa en empresas no sólo cuando éstas están en quiebra, como es tablecía la Decisión 24, sino también cuando la empresa nacional o multinacional* desee compartir el capital so cial.
- Se dejó en libertad a las legislaciones para establecer el marco jurídico en el cual se ventilarán los eventuales casos de controversia con las empresas extranjeras.
- Se dejó también en libertad a los países para que, mediante una cláusula de excepción, puedan obtener créditos a largo plazo de los inversionistas.

De esta manera el Estado fortaleció el marco legal a favor del capital extranjero, flexibilizando en mayor forma su participación y su permanencia en el país. Nuevamente el Estado por medio de sus políticas viabilizaba la alianza capital extranjero y capital nacional mistificando la bondadosa imagen de la inversión foránea como un aporte al fi nanciamiento externo del país, olvidando que el flujo neto generado por su inversión es negativo debido a que se debe pagar más por utilidades que lo que se recibe por nueva in versión, como ya se analizó anteriormente. Para 1986 por ejemplo, se esperaba recibir 600 millones de dólares como inversión fresca, en tanto que se preveían pagos por 125 mi llones por concepto de remisión de utilidades. Así, el apor te al financiamiento externo del país o "cooperación inter nacional", que trae consigo el comercio exterior, el crédito y la transferencia de tecnología, lo que ha pretendido no es sino extraer los excedentes generados y provocar una

* El término de Empresa Multinacional es aceptado internacionalmente y comprende el capital social de las inversiones entre países de la Re gión.

permanente desacumulación interna. Por estos mecanismos el Ecuador transfirió a los países industrializados 13 mil millones de dólares entre 1981 y 1985, aproximadamente una cuarta parte del valor agregado total generado durante ese período.⁵⁸

Dentro de este marco se ha venido desarrollando la participación de las empresas transnacionales en el Ecuador cuya participación por sectores de actividad se presenta en el Cuadro 2.5 observándose que 134 empresas transnacionales representan el 21.1% del capital invertido pese a representar el 1.3% del total de las empresas del país. En lo referente a agricultura y alimentos absorben en conjunto el 43.7% del capital siendo solamente el 2% de las empresas en esos sectores, si bien en la rama alimenticia las empresas con participación extranjera controlan la mayoría del capital (51.9%).

Especialmente las empresas transnacionales que tienen relación con la agricultura y alimentos, mantienen un control absoluto o compartido sobre determinadas ramas o productos o dicho de otra forma, les permite tener ganancias monopólicas; pues como se conoce, las empresas no actúan en forma aislada, sino que responden a grupos en sus países de origen y, además, actúan estrechamente ligados a grupos económicos locales. Por ejemplo, los grupos de los Estados Unidos, Morgan y Rockefeller tienen o controlan en el Ecuador 13 y 7 empresas respectivamente; el grupo colombiano Santo Domingo (Babaria) es dueño de toda la producción cervecera ecuatoriana.⁵⁹

58. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central del Ecuador, "Perspectivas de la economía ecuatoriana", mimeo, mayo 1986, p. 17-22.

59. Del Llano, Eduardo, El imperialismo: capitalismo monopolista, Ed. Orbe. La Habana, 1976.

En el capital de las compañías extranjeras si bien se incluye el "capital nacional" se estima que éste en su participación como socio, no es el que decide el comportamiento empresarial.

En el Cuadro 2.6, se presentan las principales empresas transnacionales que operan en el Ecuador en las ramas de nuestro interés para la investigación, tratándose en todos los casos de inversión extranjera directa en compañías constituidas en el país. En él se puede observar que los niveles de participación del capital transnacional son elevados y que, además, existe un alto grado de concentración; proceso de concentración y centralización que también corresponde a los capitales ecuatorianos que han llevado a un nivel creciente de monopolización a las actividades económicas, derivando en una constitución de mercados de estructura oligopólica. El cuadro 2.7 presenta cómo 14 grupos de poder económico controlan las ramas de productos agropecuarios y alimentos, grupos que a su vez son los aliados al capital extranjero y que por siempre han estado en el gobierno. Por ejemplo: del Grupo Noboa, el presidente del Ecuador León Febres Cordero; del Grupo Pacífico, el Ministro de Agricultura, Marcel Laniado; Grupo Proinco, el Ministro de Finanzas, Rodrigo Páz, y el presidente del Bagco de la Vivienda, Sixto Durán Ballén; del Grupo COFIEC, el presidente de la Junta Monetaria, José Antonio Correa.

De los cuadros presentados se puede inferir que pese a que la agricultura ha sido considerada tradicionalmente como un sector de escaso desarrollo capitalista y poco atractivo para la inversión de las grandes empresas, en los últimos años se ha presentado una significativa presencia de éstas, con especial interés en aquella vinculada a la agroindustria y a la exportación.

De igual manera se observa que el rubro de alimentos es, a la vez, uno de los de mayor concentración del capital extranjero, donde 34 empresas tienen el 75% del capital de la rama.

Este modelo de acumulación ecuatoriano que de acuerdo a Moncada partió de los 60 y que a nuestro criterio, según los datos presentados, se acentuó en la década de los 70, trajo además una gran concentración por ramas productivas, con concentración en la cual han estado presente las ETN.

Según el Cuadro 2.8, las 200 empresas más grandes, equivalentes al 1.9% del total de empresas, concentraron el 56% del total nacional del capital, lo que significa un control monopólico sobre el mercado de cada una de las ramas, el mismo que de acuerdo a la fuente investigada ha tenido una concentración progresiva del capital.⁶⁰ Así tenemos que en 1983 las 200 empresas controlaban el 49.6% del capital total y apenas un año después su participación habría aumentado al 56%. Aún más sorprendente es la evolución del capital de las 20 principales empresas: mientras que en 1983 ascendía a los 9.8 mil millones de sucres (13.9% del capital total), para 1984 había aumentado a 15.1 mil millones (19.1% del total) y hasta agosto de 1985 había llegado a los 20.7 mil millones de sucres, habiéndose duplicado en un lapso de dos años. Mientras tanto, en un período de un año (septiembre de 1984 y agosto de 1985) fueron disueltas o liquidadas 2338 empresas, es decir el 22.4% del total de em-

60. Superintendencia de Compañías, anuarios estadísticos, 1983-85, Quito, Ecuador.

presas controladas por la Superintendencia de Compañías.

Este fenómeno demuestra cómo se produce el proceso de concentración del capital, en donde las grandes empresas establecen un control monopólico sobre el mercado e imponen sus precios desplazando a las pequeñas que no se hallan en la capacidad de competir.

Además, se debe considerar que las grandes empresas por lo general se hallan ligadas a los grupos financieros, a las ETN, a las principales cadenas de distribución e incluso a los diversos organismos del Estado. Para ejemplificar analicemos a grandes rasgos dos ramas del Cuadro 2.8 que son de nuestro interés, con los datos de los Cuadros 2.5, 2.6 y 2.7.

En la agricultura, pese a que tradicionalmente se le ha considerado de escaso desarrollo capitalista y poco atractivo para la inversión del capital extranjero, en los últimos años se ha producido un significativo desarrollo de la inversión en la agroindustria y la exportación. Predominan en el sector la inversión en plantaciones de palma africana, explotación maderera, captura de pescado y cultivo de camarón. Al volverse a poner énfasis en la exportación de productos primarios, el actual modelo de acumulación ha tornado muy dinámico el crecimiento de estos sectores.

Los alimentos, una de las ramas industriales más antiguas, centrada en Guayas y orientada en buena parte a la exportación, es a la vez una de las ramas de mayor concentración. Del total de 200 empresas que forman el listado, 44 corresponden a este sector. A su vez, estas 44 compañías concen-

CUADRO 2.5

ECUADOR :

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES

POR RAMA DE ACTIVIDADES EN 1984

(millones de sucres)

RAMA	TOTAL DE EMPRESAS	CAPITAL TOTAL	Participacion Transnacional		% DE EMPRESAS	% DEL CAPITAL
			EMPRESAS	CAPITAL		
Agricultura	1,025	5,680	6	1,046	0.6	18.4
Minas y canteras	71	410	6	113	8.5	27.6
Alimentos	506	17,295	29	8,984	5.7	51.9
Textiles	323	4,428	3	582	0.9	13.1
Madera	116	1,386	3	514	2.6	37.1
Papel e imprentas	196	2,797	4	580	2.0	20.7
Productos Quimicos	401	7,122	19	3,856	4.7	54.1
Productos minerales	124	7,639	6	3,153	4.8	67.5
Metales Basicos	49	2,099	5	1,126	10.2	53.6
Productos Metalicos	444	6,416	11	2,436	2.5	38.0
Otras Industrias	49	331	0	0	0.0	0.0
Electricidad	34	759	1	95	2.9	12.5
Construccion	641	2,235	5	0	0.8	0.0
Comercio	2,943	16,647	16	2,953	0.5	17.7
Transporte	299	965	0	0	0.0	0.0
Estab. financieros	145	67,981	15	3,788	10.3	5.6
Servicio a Empresas	2,566	8,287	3	368	0.1	4.7
Servicios	334	1,004	2	857	0.6	85.4
TOTAL NACIONAL	10,566	153,981	134	32,471	1.3	21.1

FUENTE: Varios autores, Revista Nueva, Superintendencia de Companias
 Universidad Central IIE, MAG, MICEI.

CUADRO 2.6

PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN EN EL ECUADOR EN EL SECTOR
AGROPECUARIO, PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS. 1984
(millones de sucres)

RAMA Y ETN *	Origen	Empresa receptora	Capital	% part.
11. PRODUCTOS AGROPECUARIOS				
1. Soofinco	Belgica	Palmaorient	350	--
2. Indupalma	Colombia	Palma de los Andes	171	46.6
3. Indupalma	Colombia	Palmeras del Ecuador	151	--
4. Core Investment	Bahamas	Cia. Agr. La Julia	51	29.2
5. Pinsa	Mexico	FORESA	170	35
311. PRODUCTOS ALIMENTICIOS				
1 Seaboard Overseas y Continental grains.	E.E.U.U	Molinos del Ecuador	934	73.2
2 Core Investment e International Bussines	Bahamas	Industrial Molinera	700	70.0
3 Novopan	Espana	Novopan del Ecuador	153	12.9
4 United Chemical	Bahamas	S.A.I. San Carlos	810	3.4
5 Nestle, S.A.	Suiza	Inedeca	310	49.0
6 Nettlefort Trading	Antillas	Cacaos del Ecuador	130	23.1
7 Vetrupa	Suiza	Incacao	95	25.0
8 Euramerican Trading	Bermudas	Colcacao	95	49.0
9 Euramerican Trading	Bermudas	Colcafe	95	49.1
10 Euramerican Trading	Bermudas	Ideesa	95	49.0
11 Rodora Holding	E.E.U.U	La Universal	864	--
12 Alimentos Palma	Venezuela	Balanceador Vigor	190	49.5
13 Standard Brands	E.E.U.U	Fleischman	118	100.0
14 Excellent products	Panama	Empacadora naional	500	--
15 Productos Real	Espana	Nirsa	304	--
16 Bumble Bee	E.E.U.U	Seafman	70	100
17 Heartland	Panama	Industrial Monteverde	80	--
18 Ralston Farina	E.E.U.U	Inepaca	498	99.4
19 Conservas Gavilla	Espana	Conservas Isabel	120	48.3
20 Union Carbide, Co.	E.E.U.U	Union Carbide del Ecuador	246	99.9
21 Milchverband	Suiza	Ind. Lacteas Toni	136	--
22 Sparta Investment	Panama	Oleiga	120	--
23 Nidera Compagnie	Holanda	Castor ecuatoriana	100	67.5
24 Nabisco Brands	E.E.U.U	Nabisco del Ecuador	100	--
25 Plumrose	Holanda	Ecuadasa	100	--
313 BEBIDAS				
1 Babaria	Colombia	Cervezas Nacionales	1738	93.0
2 Babaria	Colombia	Cerveceria Andina	731	50.0
3 Babaria	Colombia	Agrilsa	106	97.5
4 Babaria	Colombia	Cadmyc	95	99.0
5 Coca Cola Co.	E.E.U.U	Indega	100	--
6 Phillips Morris	E.E.U.U	Ilisa	82	--

* Clasificacion Internacional Industrial Uniforme desagregadas hasta segundo digito (CIIU)
FUENTE : Varios autores, Revista Nueva, IIE Universidad Central

CUADRO 2.7

PRINCIPALES EMPRESAS Y GRUPOS DE PODER EN LAS RAMAS DE
 PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS. 1984
 (millones de sucres)

EMPRESA	Capital	Provincia	Grupo
11. PRODUCTOS AGROPECUARIOS			
Palmaoriente	350	Pichincha	Granda
La Agricultura	224		
Palmas de los Andes	171	Pichincha	
Palmas del Ecuador	151	Pichincha	
ABRIPAC	106	Guayas	
Agrícola Clementina	100		Noboa
Palma Ecuatoriana	90	Pichincha	Granda
311. PRODUCTOS ALIMENTICIOS			
Azra	922	Cañar	Estado
Aceites la Favorita	892	Guayas	Noboa
La Universal	864		Segala
Industrial San Carlos	810	Guayas	Noboa
Industrial Ales	651	Manabí	Alvarez
Industrial Molinera	565	Guayas	Noboa
Molinos del Ecuador	500	Guayas	
Empacadora Nacional	500	Guayas	
INEPACA	498	Manabí	
INEDECA	310	Guayas	Pacifico
Industrial Real	304	Guayas	
La portuguesa	200	Guayas	
Salancador Vigor	190	Guayas	Chiriboga
PRONACA	182	Pichincha	Mantilla
Phidaygesa	154	Guayas	Noboa
Ind. Lacteos Toni	136	Guayas	
Azucarera Valdez	133	Guayas	
Conservas Isabel	120	Guayas	
prolacam	120	Azuay	Estado
Oleica	120	Guayas	Piana
Fleischman	118	Guayas	Orrantia
Molinos La Union	108	Pichincha	Correa
Castor ecuatoriana	100	Manabí	
Solubles Instantaneos	100	Guayas	Salcedo
Salco	100	Guayas	Salcedo
Esain	100	Pichincha	Ponce
Nabisco del Ecuador	100	Pichincha	Proinco
Ecuadasa	100	Guayas	Cofiec
Colcafe	95	Manabí	Noboa
Colcacao	95	Guayas	Pacifico
Indecsa	95	Guayas	Noboa
Confiteca	90	Pichincha	Chiriboga
Transcafe	85	Guayas	Feraud
La Fabril	85	Manabí	

FUENTE : Los grupos de poder en el Ecuador
 IIF-PUCE, mimeo, avance de investigación. Quito, Ecuador, 1986

CUADRO 2.8

CONCENTRACION DEL CAPITAL POR RAMAS EN ECUADOR, 1984
(en millones de sucres)

	TOTAL DE EMPRESAS	CAPITAL TOTAL	PRINCIPALES EMPRESAS	CAPITAL DE PRINCIPALES	% DE EMPRESAS	% DEL CAPITAL
Agricultura	1.025	5,680	14	2,531	1.4	44.6
Minas y canteras	71	410	1	113	1.4	27.4
Alimentos	506	17,295	44	13,030	8.7	75.3
Textiles	323	4,428	2	1,661	2.5	37.5
Madera	116	1,385	4	711	3.4	51.3
Papel e imprentas	196	2,797	6	1,238	4.1	44.3
Productos Quimicos	401	7,122	33	4,160	8.2	58.5
Productos minerales	124	7,639	11	6,005	8.9	78.6
Metales Basicos	49	2,079	11	1,995	22.4	95.0
Productos Metalicos	444	6,414	14	2,855	3.2	44.6
Otras Industrias	49	831	3	380	6.1	45.7
Electricidad	34	755	9	3,946	26.5	519.9
Construccion	641	2,235	1	122	0.2	5.5
Comercio	2,943	16,647	28	5,210	1.0	31.3
Transporte	299	965	1	100	0.3	10.4
Servicio a Empresas	2,866	8,227	7	1,114	0.2	13.4
Servicios	334	1,004	3	957	0.9	95.3
TOTAL NACIONAL	10,421	86,000	200	48,132	1.9	56.0

FUENTE: Superintendente de Compañías, Anuario Estadístico 1984 y Anexo 2

tran un capital de 13 mil millones de sucres, es decir las tres cuartas partes del total de la rama.

Con raíces que se extienden a la vieja oligarquía agroexportadora, aún hoy la mayoría de las empresas se encuentran ligadas a esos grupos familiares (Noboa, Segale, Orrantia, Salcedo, etc.). Sin embargo, también han incursionado en la industria las grandes corporaciones transnacionales que dominan el mercado internacional.

El número de filiales de corporaciones transnacionales (en el sector) es relativamente grande. La estructura del mercado de aquellos productos en los cuales las empresas transnacionales están integradas es fuertemente oligopólica y, en algunos casos, incluso monopólica.⁶¹ Estudiemos tres casos especiales:

- Las empresas Core Investment y Euroamerican Trading, con sede en los paraísos financieros del Caribe (Bahamas y Bermudas) comparten la propiedad de ocho compañías con el grupo empresarial Noboa (La Julia, Bananera Las Mercedes, Colacao, Colcafé, INDECSA, Euroamérica S.A., Exportadora Noboa e Industrial Molinera). Esta estrecha imbricación podría reflejar dos posibilidades: el grupo Noboa se formó en torno a la inversión de estos dos holdings o en realidad estas transnacionales son empresas establecidas por el mismo grupo para controlar el flujo de divisas de sus exportaciones.

61. CEPAL, La presencia de las empresas transnacionales ..., op. cit.

- El proceso de concentración seguido por la industria cervecera ha sido acelerado. Así, de una veintena de pequeñas empresas en los años sesenta, subsistían apenas dos, una de las cuales posteriormente fue absorbida por la otra. En consecuencia, en la actualidad, toda la producción de cervezas está en manos de un sólo holding extranjero, el grupo Bavaria de Colombia, que posee las empresas Cervezas Nacionales, Cervecería Andina, CEDMYC y AGRIL SA.
- También cabe analizar la industria del tabaco, cuya producción, antes bastante dispersa, se ha centrado en torno a dos empresas filiales de las transnacionales Philips Morris y R.J. Reynolds.

Luis Fierro, al describir la transnacionalización de la economía ecuatoriana, señala respecto a los alimentos y al sector agropecuario lo siguiente: "La industria de alimentos ha traído a un buen número de las transnacionales más importantes, en especial para la producción de elaborados de cacao, productos del mar, molinería y cerveza. (...) En el sector agropecuario a pesar de que tradicionalmente se ha considerado como poco atractivo para la inversión extranjera, se da el caso de varios consorcios que operan en el sector vinculados a la industria alimenticia y a la agroexportación.⁶²

Si bien no señala el estudio de Luis Fierro, es de aclarar que, aquellas transnacionales que se encuentran en el sector agropecuario obedecen a la concepción de su integración vertical, apoyadas en las concesiones de tierras, en especial,

62. Luis Fierro, Carrión, op. cit. p. 21.

que el gobierno ecuatoriano les proporcionó en la región del oriente, o en otros casos, la agricultura de contrato para la producción de cebada para cerveza, o maíz y sorgo para alimentos balanceados.

Se observa entonces que en estudios que han profundizado la inversión extranjera en el Ecuador arrojan resultados y apreciaciones muy similares a las que se van encontrando en esta investigación.

Estas investigaciones arrojan resultados que indican que los sectores más capitalizados de la agricultura comercial establecen relaciones de complementariedad con las empresas transnacionales, con lo cual éstas refuerzan su dominio en el país receptor.

Se viene observando, de igual manera, que el desarrollo de la internacionalización de la economía ecuatoriana guarda una correspondencia con los fenómenos transnacionales establecidos en las etapas o períodos analizados por los autores antes presentados, claro está, de acuerdo a las características del país y a su desarrollo histórico. Situación dentro de la cual tiene similar comportamiento la agricultura y los alimentos.

Allí, el grado de centralización de la producción agroindustrial trajo como consecuencia un cambio de la estructura productiva agropecuaria, por causa principal de las ETN y por efectos de la dinámica del sector agroindustrial alimentario. La tendencia del descenso en la producción de algunos de los más importantes alimentos básicos para el consumo interno tuvo como contrapartida un debilitamiento, cada vez mayor, en

la posición de la autosuficiencia alimentaria. El país es particularmente vulnerable en el rubro de cereales, y en menor medida en grasas y aceites. La dependencia es más profunda en materia de insumos agropecuarios como consecuencia del modelo de modernización rural conservador.⁶³

Su repercusión final va a decir del desabastecimiento de productos básicos y los niveles de nutrición de la población junto con una agricultura capitalista que ha ayudado a la pauperización del agricultor campesino.

El sacrificio al que han sido sometidas las mayorías de la población campesina ha sido porque la presencia de una clase media urbana o el mercado exterior demandaban bienes agroindustriales impulsados por las empresas transnacionales o empresas oligopólicas nacionales.

Así, la estructura agrícola, más que responder a las necesidades del sector interno respondía a necesidades externas que venían acompañadas de un patrón tecnológico de menor demanda de fuerza de trabajo, cada vez más rígido, y en donde el productor campesino no participaba en ese sistema, es decir, ser productor y consumidor, dándose una nueva configuración de desarrollo tecnológico que trastocaba las estructuras agrarias internas. No se pretende sostener que las tecnologías campesinas deban preservarse sin cambio, sino que debe ser tecnología apropiada que tenga raíces en el medio que va a ser aplicada. La tecnología debe ser innovadora y debe traer un cambio económico y bienestar social, mas éstos no se darán al interior de la revolución verde sino

63. Chiriboga, Manuel, "El sistema alimentario ecuatoriano", en Revista N° 9, Ecuador Debate, Septiembre 1985, Quito, Ecuador.

cuando se considere las realidades del medio rural del país.

La innovación tecnológica aún no le ha ofrecido alternativa a la agricultura tradicional y ésta ha encontrado su mejor opción en su racionalidad de producción, en donde, hasta ahora, ha definido sus ventajas comparativas.

En el Ecuador, la presencia de la revolución verde se dió a finales de los sesenta y principios de los setenta ; en primer lugar, porque hasta entonces era exclusivamente dependiente de un modelo agroexportador y sus otros cultivos correspondían a productos de temporal en los cuales la revolución biológica-química no ha tenido mayor interés; y en segundo lugar, como lo analizaba José Moncada, debido a que el modelo de industrialización en el Ecuador fue tardío y anémico, incapaz de sustituir importaciones. En todo caso, cuando se presentó, la capitalización de la agricultura profundizó las desigualdades agrícolas en el país. En la Costa, región tradicional de los productos de exportación se apoyó al cultivo de banano y también el fomento del arroz, maíz amarillo duro, palma africana y soya. Por lo tanto, también surgió la producción de alimentos balanceados y los planteles avícolas. Se incrementó la ganadería de carne en la Costa y la de leche en la Sierra. Toda esta producción en la que también participan pequeños y medianos productores abatió en gran medida los productos de consumo básico que en su totalidad a excepción del arroz, son producidos en la Sierra.

b. Desarrollo agroindustrial

La producción agropecuaria a más de constituir una actividad

primaria e importante en el desarrollo de la economía ecuatoriana en general, es además el eslabón medular en las diferentes cadenas agroindustriales.

En efecto, en los últimos años, la agricultura pasa a ser cada vez más dependiente directo, o indirectamente de industrias que producen insumos para la agricultura, procesan materias primas agropecuarias, las distribuyen y comercializan bajo formas de alimentos transformados. El proceso de modernización en la agricultura al incorporar indiscriminadamente nuevas técnicas ha provocado un cambio en la estructura productiva y elevación en los precios de los alimentos de consumo popular. Esta situación ha agudizado los problemas existentes en el ámbito agrario de nuestro país, particularmente la situación de los campesinos que no sólo se quedan sin trabajo, sino que muchos de ellos ni siquiera disponen de una parcela de tierra para asegurar su subsistencia.

Para muchos analistas del país, la situación de crisis agrícola, que a su vez originan los déficits de alimentos, se manifiesta únicamente cuando la tendencia del crecimiento de la producción agrícola es inferior al crecimiento demográfico. Sin embargo, hemos demostrado que tal relación no es tan cierta sino que la crisis se origina en fenómenos estructurales históricamente determinados. Estos tienen que ver con el cambio negativo en la estructura productiva, y por consiguiente, en la crisis agrícola y alimentaria de la mayoría de la población ecuatoriana. El Cuadro 2.9 permite tener una idea global de lo sucedido con los principales productos agrícolas durante el período 1970-82.

Claramente se observan en ellos tres tipos de productos

clasificados según su mayor destino, así tenemos: 1) de exportación, 2) de uso industrial; y, 3) de consumo doméstico. En el primer grupo, los principales productos siguen siendo los productos tropicales tradicionales de la costa ecuatoriana, destacándose la producción bananera y azucarera respecto del cacao y café. Estos dos últimos productos otrora eje del proceso agroexportador si bien no han desaparecido en los últimos años de nuestro Cuadro de exportaciones, registran volúmenes de producción bajos y más o menos estables durante el período que se analiza. Aún así, se observan tasas de crecimiento negativos en el caso del banano y el azúcar: -2.9% y -1.0% respectivamente; del cacao 4.7% y café 1.2%. Aquí, es importante destacar el caso del azúcar puesto que no se trata estrictamente de un producto agrícola sino más bien de un producto ya transformado, es decir, esta actividad involucra no sólo a una actividad primaria, como la producción de caña sino, además, una fase de transformación industrial de dicha producción.

En el segundo grupo, lo más sobresaliente es la producción de soya y palma africana, que han crecido a una tasa del 37.4 y 22.8% respectivamente, en el período considerado de 1970-82. Este comportamiento tiene que ver con la expansión de las industrias de aceite, pues, éstas han provocado incrementos en la demanda de soya y palma, sus principales insumos. En tanto que productos tradicionales como el maní se estanca a un ritmo de 0.3% y el ajonjolí decrece en 19.4% pese a que también son materias primas para las industrias aceiteras.

La sustitución de las importaciones de aceite y grasas comestibles y la creciente preferencia del consumidor urbano por este tipo de bienes, son algunos de los factores expli

cultivos de la expansión de las distintas fases de esta cadena productiva agroindustrial, pero es necesario anotar que a partir del año 1977 registra una tendencia creciente a la exportación convirtiéndose el aceite en un producto de exportación conjuntamente con banano, café, cacao, productos elaborados de cacao y elaborados productos de mar. (Cuadros 6 y 7 del anexo).

Entre otra de las razones de la expansión de estos nuevos cultivos se puede anotar, a que fueron impulsados por la revolución verde en grandes extensiones abiertas por el modelo agroindustrial, en tanto que el maní y ajonjolí se producen en pequeños predios y con tecnología tradicional.

La producción de algodón registra incrementos a una tasa del 9.7%, pero sus volúmenes de producción no son importantes pese al carácter expansivo de la industria textilera, ello hace suponer que la presencia agresiva de las fibras sintéticas -materia prima en su mayor parte importada- no sólo compete con la materia prima nacional, sino que no se incentiva el desarrollo de esta última. Por otra parte, el abacá, a pesar de un crecimiento del 13.4% en el período de análisis, el volumen de producción no es representativa frente a los otros productos, además de que la fibra es exportada directamente a los Estados Unidos sin ningún valor agregado. En lo que respecta al tabaco diremos que si bien registra una tendencia a aumentar del 3.2%, los volúmenes de producción nacional es poco significativa puesto que más de la mitad de materia prima que utiliza la industria tabacalera se importa. En maíz amarillo duro, el Ecuador, ha logrado la más alta tasa anual de rendimiento, dice el INIAP, al haber alcanzado un aumento del 5.1% mientras que en otros países latinoamericanos el promedio es de 2% anual. A más del carácter técnico, su importancia se debe al apoyo dado a la ganadería y los planteles avícolas, como ya analizamos anteriormente.

En el tercer grupo se encuentran los productos de consumo doméstico; visto en su conjunto, se trata de los productos de consumo popular básicos de la población (arroz, trigo, maíz, cebada y papas), y pese a ello muestra acentuada variaciones negativas en sus volúmenes de producción.

La situación más crítica es la del trigo que registra una contracción promedio del 5.6% anual, a pesar de que se trata de uno de los insumos básicos para la industria harinera cuya demanda es cada vez más creciente. Se encuentra explicación a esto si consideramos que las masivas importaciones de trigo de Estados Unidos desplazan a la producción nacional, dejando la producción local en su mayor parte en manos de pequeños productores. Similar es el caso de la cebada.

En lo referente a la producción arroceras, ésta ha crecido a una tasa promedio anual del 3.5%, sin embargo, se debe indicar que de ninguna manera significa sobreproducción, a penas se consigue disminuir el volumen de las importaciones.

La papa ha sido tradicionalmente un producto sujeto a los vaivenes del mercado interno, si bien se trata de un bien de consumo masivo, de ninguna manera las disminuciones en su producción conllevan a importaciones de tal producto como sucede con el trigo y el arroz. Sin embargo, es necesario observar que la papa se mantiene como uno de los productos más importantes en la estructura productiva de algunas regiones serranas, coexistiendo con otro tipo de actividades como por ejemplo, la ganadera; señalando además, que la baja de producción se refleja automáticamente en el

precio, esta situación lo diferencia de los casos anteriores, dado que para arroz y trigo existe una fijación de precios por parte del Estado.

La producción de maíz suave bajó drásticamente de 168 mil a 45.3 mil TM durante el período que estamos analizando, producto que conjuntamente con la papa, cebada y trigo, siguen siendo los principales productos agrícolas que se producen en la sierra.

Los productos de consumo doméstico, a diferencia de los productos de exportación y uso industrial que resgistran los mayores volúmenes de producción agrícola en el país localizan su producción en la costa. Aquello hace notar claramente que la Costa, pese a los cambios ocurridos en el proceso de acumulación en la década de los 70, sigue siendo el eje que permite no sólo funcionalizar nuestra economía al mercado mundial, por medio de la exportación de banano, cacao, café y azúcar; sino que además, se convierte en la región que a través de la producción agrícola destinada al uso industrial lidera el proceso de agroindustrialización en el país.

Los datos que se presentan en el Cuadro 2.10, confirman nuestras aseveraciones, ellos indican que en el período comprendido entre 1970 y 1984 las superficies cosechadas de arroz, maíz duro, palma y soya se incrementaron en 63,107, 27 y 28 mil hectáreas, respectivamente. En ese período se incrementó también la población de ganado bovino en 1.3 millones de cabezas (en un equivalente a 2.9 millones de hectáreas de pasto) y la población avícola en 27 millones de aves. En cambio que entre esos años, en la Sierra, la superficie de los productos básicos trigo, maíz suave, cebada, papas y fréjol disminuyó en 58, 149, 104, 14, y 38 mil hectáreas, respectivamente.

Fue notorio, entonces, en la Costa el auge y la presencia de la capitalización; en esa región se realizaron por parte del Estado, las mayores obras de riego (el 95% del total del país) y se dió el ingreso de maquinaria, insumos químicos y semillas mejoradas. En tanto que en la región de la Sierra a excepción de la ganadería de leche y parte de plantales avícolas y alimentos balanceados, los demás productos fueron abatidos.

El gráfico 2.2 demuestra en forma muy clara cómo el área dedicada a pastos se incrementó en el período analizado en un 25%, los productos industriales en 1.3% y la superficie de los cultivos básicos disminuyó en un 17.5%.

Declaraciones del Director del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, INIAP, dicen que "el Ecuador ha logrado la más alta tasa anual de incremento en el rendimiento de maíz amarillo duro, superando incluso a países desarrollados. El aumento se calcula en el 5.1% mientras que en los países en vías de desarrollo el promedio es de 2.6% anual y en los países desarrollados es de 2.3%. Superan levemente a Ecuador, en el incremento de rendimiento por hectáreas, Etiopía, Zambia, Birmania, Corea y Hungría. A nivel latinoamericano, Ecuador es líder en este cultivo.⁶⁴

Este producto líder, útil en Ecuador, solamente para alimentos balanceados, recibió del Gobierno todo el apoyo directo en infraestructura productiva y de comercialización (inversiones del Estado); así como el crédito necesario para la implementación de la tecnología más moderna, en

64. Diario Nacional El Comercio, página B-10, junio 1986.

maquinaria y equipos para las diferentes actividades culturales del producto.

Se trata, entonces, de productos generados bajo el control directo del capital en una agricultura que se especializa, que desplaza los cultivos básicos, que se vuelve dependiente de una nueva tecnología y propicia la mecanización desplazando a numerosos trabajadores agrícolas de sus fuentes de subsistencia.

Los rezagos terratenientes ahora incorporados al capitalismo, cuyo máximo representante es Emilio Bonifás, sostienen que la baja en la producción de básicos tiene como causa principal la Reforma Agraria impuesta desde 1964, sin embargo, hemos venido demostrando que su causa principal obedece a la acumulación ampliada del capital.

El caso del producto trigo, que es la parte empírica de nuestra investigación y que es analizado en el Capítulo IV, dice de esta acumulación ampliada del capital. En 1954 Ecuador cosechaba 150 mil hectáreas de trigo y, a la vez, en ese año inicio las firmas de los convenios de Ayuda Alimentaria dentro de la Ley Pública 480 por medio de los cuales compraba trigo de Estados Unidos a 20 años plazo y 3% de interés. En 1985 se llegó a cosechar solamente 18 mil hectáreas de trigo y se importó el 97% de las necesidades del país. Si este es el caso del trigo no es aventurado decir, considerando las reducciones de las áreas de productos básicos, que los demás productos pueden seguir igual tendencia si no se fortalece su producción que en su mayoría está descansando en la agricultura campesina.

Por otro lado, si bien el desarrollo capitalista de la producción agrícola ha permitido identificar los usos industriales

CUADRO 2.9

TASAS DE CRECIMIENTO DE PRODUCCION AGRICOLA POR
PRINCIPALES PRODUCTOS Y REGIONES
1970-1983

PRODUCTOS	Regiones	1970-82	1970-83
DE EXPORTACION			
Banano	Costa	-2.9	-4.3
Cacao	Costa	4.7	-1.3
Cafe *	Costa	1.2	0.9
Azucar	Costa	-1.0	-0.5
DE USO INDUSTRIAL			
Algodon	Costa	9.7	-4.5
Abaca	Costa	13.4	13.9
Tabaco	Costa	3.2	-1.5
Paina Africana	Costa y Oriente	22.8	24.1
Soya	Costa	37.4	27.5
Mani *	Costa	0.3	-0.2
Ajónjolí *	Costa	-19.4	-29.1
Maiz Amarillo Duro *	Costa	7.5	9.2
DE CONSUMO DOMESTICO			
Arroz	Costa	3.5	0.8
Trigo	Sierra	-5.6	-8.1
Maiz suave	Sierra	-8.2	-12.3
Cebada	Sierra	-6.0	-7.3
Papas	Sierra	-2.0	-4.1

* Se producen en algunos lugares de la sierra on características naturales similares a la costa

CUADRO 2.10

COMPORTAMIENTO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS Y PECUARIOS

(superficie en miles de ha. y rendimiento en TM/ha)

	1970	1975	1980	1984
PRODUCTOS DE EXPORTACION				
Danone				
Superficie	190	109	70	61
Rendimiento	15.3	23.2	32.2	27.6
Cafe				
Superficie	214	230	289	344
Rendimiento	0.3	0.3	0.3	0.3
Cacao				
Superficie	228	229	270	265
Rendimiento	0.2	0.3	0.2	0.3
PRODUCTOS DE USO INDUSTRIAL				
Algodon				
Superficie	8.7	32.3	19.4	9.9
Rendimiento	0.9	0.9	2	5.7
Maiz duro				
Superficie	90	165	166	182
Rendimiento	1.3	1.2	1.2	1.3
Palma Africana				
Superficie	2.3	7.7	18	29
Rendimiento	9	12	11	12.7
Soya				
Superficie	0.6	8.2	24.9	28.3
Rendimiento	0.9	1.5	1.3	1.6

(continuacion) CUADRO 2.10

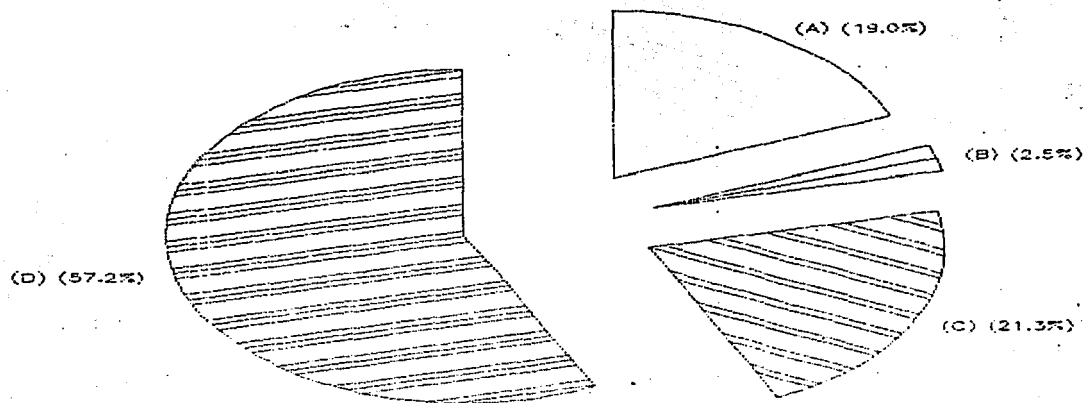
	1970	1975	1980	1984
PRODUCTOS DE CONSUMO DOMESTICO				
Arroz				
Superficie	76	135	127	139
Rendimiento	3	3	3	3
Trigo				
Superficie	76	76	32	24
Rendimiento	0.9	0.9	1	1.1
Maiz suave				
Superficie	211	109	59	62
Rendimiento	0.8	0.8	0.8	0.9
Cebada				
Superficie	134	72	26	30
Rendimiento	0.6	0.9	0.9	1
Papas				
Superficie	47	39	30	33
Rendimiento	11	13	11	12
Frijol				
Superficie	82	62	48	44
Rendimiento	0.5	0.4	0.5	0.6
Arveja				
Superficie	30	17	14	8
Rendimiento	0.4	0.6	0.5	0.6
Lenteja				
Superficie	2.3	3.6	0.7	0.4
Rendimiento	0.4	0.5	0.6	0.5
Yuca				
Superficie	28	35	25	23
Rendimiento	10	10	9	10
PRODUCCION PECUARIA *				
Pastos				
Pastos	1.9	3.1	4	4.8
Carga animal	1.2	0.8	0.7	0.7
Ganado Bovino				
Poblacion	2.3	2.6	2.9	3.6
Carne	54	68	89	91
Avicola				
Leche		769	897	989
Poblacion	6	13	23	33
Carne	7	15	38	37

* Pastos en millones de has.; poblacion bovina y avicola en millones
produccion de carne en miles de toneladas; leche en millones de litros.

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganaderia, Direccion Sectorial de Planificacion,
Division de Informatica y Estadistica, estimacion de la superficie
cosechada y de la produccion agricola y pecuaria del Ecuador.

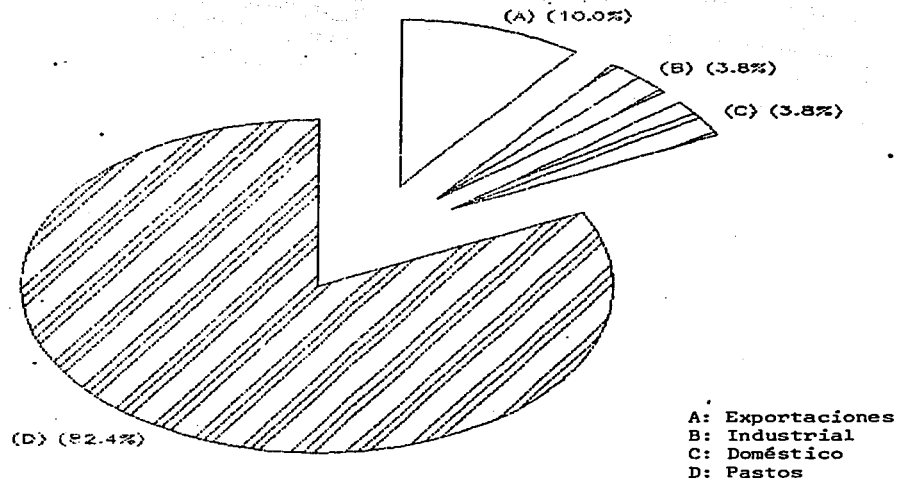
GRAFICA 2.2

PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL
TOTAL DE LA SUPERFICIE UTILIZADA (1970)



A: Exportaciones
B: Industrial
C: Doméstico
D: Pastos

GRAFICA 2.2 Continuación PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL
TOTAL DE LA SUPERFICIE UTILIZADA (1995)



más mediatos de los principales productos a nivel nacional, aquello de ninguna manera deja visualizar si estos productos son ejes fundamentales de sus respectivas cadenas agroindustriales; o al contrario, las decisiones se toman al nivel de otros eslabones que bien pueden estar en el interior o fuera del país debido a la participación del capital transnacional. Para esta explicación se presenta el desarrollo del circuito agroindustrial en el Ecuador.

3. El circuito agroindustrial en el Ecuador

Tomando en cuenta los análisis que hemos venido desarrollando, la articulación de la agricultura con la industria obedeció fundamentalmente a la necesidad de garantizar la reproducción ampliada del capital bajo la búsqueda sistemática de ampliar su masa de ganancias, recurriendo para ello, al control de una o varias etapas del circuito agroindustrial.

Ello requirió en un primer momento, la implantación de una reforma agraria y al fortalecimiento de la empresa agropecuaria que apoyaría a un grupo de terratenientes, que amparados por la consolidación de un mercado regional, para sus productos, se constituyeron en el soporte principal de la producción creciente de los productos para la industria. La industria pretendió desde su inicio la necesidad de disponer de insumos estandarizados asociados a las especificidades técnicas del mismo proceso industrial, por lo cual se llegó a la introducción de profundos cambios técnicos en la producción agrícola, que ahondó aún más la distancia de la agricultura capitalista con la agricultura campesina, llegando a profundizar los problemas sociales que hasta las reformas existieron en el país.

En la expansión de la producción agroindustrial estuvieron además comprometidas otras relaciones que configuraron en conjunto la coyuntura del sistema agroindustrial. El comportamiento de las exportaciones, el crecimiento de la demanda interna el fomento desplegado para la industria, la elevada rentabilidad de la producción agropecuaria capitalista y la alianza del capital nacional y foráneo apoyadas y garantizadas por el Estado, crearon condiciones extraordinarias para la formación y realización del circuito agroindustrial.

Bajo este esquema, las modalidades emprendidas por el sistema en aras de garantizar el abastecimiento y realización de sus productos fueron diversas, desde la organización en forma directa de la producción a partir de la integración vertical en tierras propias y arrendadas bajo su control (caso de la cerveza), hasta el mantenimiento de una clientela cautiva para sus productos.

Sin embargo, el desarrollo de la industria, que había sido acompañada de una fuerte protección estatal, respondió a la vez que defendió el desenvolvimiento cíclico de la economía (períodos 1960-1971, 1973-1980, 1981-1983). Durante estas etapas el crecimiento de la manufactura tuvo un mayor dinamismo que el de los otros sectores productivos, aunque siguió manteniendo una condición incipiente de industrialización altamente dependiente del exterior. En las épocas de crisis, los productores semitecnificados desplazan la producción una vez que desaparecen las condiciones particulares que hacían de la misma una de las actividades más rentables, quedando únicamente los que cuentan con alta capacidad de recreación, es decir los tecnificados. En dicha transformación está indisolublemente involucrada la industria y el mercado de productos que constituyen el soporte

principal del fomento de la producción. De igual manera, el Estado se muestra capaz de brindar una respuesta positiva para incentivar la producción de la empresa agropecuaria, desde los subsidios a las importaciones, hasta el montaje de un sistema de comercialización (ENAC-ALMACENES-BOLSA AGROPECUARIA). En tanto es incapaz de "apoyar" a la producción campesina más allá de la fijación de precios y entrega de subsidios representados en semillas mejoradas.

De otra parte, ante la evidencia que los países industrializados han desarrollado una mayor producción de cereales, la relación de precios nacionales/internacionales, por efectos de políticas de importación, estaría mostrando los condicionamientos económicos a la agricultura nacional; en especial, a los pequeños productores, para responder a una demanda creciente de alimentos básicos.

Por último, se dirá que el circuito se completa, con el nuevo papel que toman las compañías transnacionales a nivel mundial al organizar unidades de producción que operan en las ramas agroindustriales.

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

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

Esta situación se ha venido presentando en el Ecuador dentro del desarrollo histórico de los tres períodos de las ETN agroalimentarias de Estados Unidos, en América Latina.

El primer período lo hemos presentado al analizar el auge cacaotero. El segundo período ha partido desde la posguerra hasta finales de los sesenta con el auge bananero y el tránsito a la industrialización. Allí las ETN y el capital nacional se extienden hacia la fabricación de alimentos destinados a mercados de altos ingresos, comenzando el abandono de las actividades productivas directas pero controlando la agricultura de su interés por medio de la innovación tecnológica y el comercio exterior.

En el tercer período, que se inicia en los años setenta y que recibe la garantía del petróleo, las ETN confirman su presencia en la agroindustria alimentaria ecuatoriana pero buscando las inversiones locales, el crédito interno y el apoyo del Estado. Sería la explicación de lo que Oman y Rama llama los convenios tripartitos.⁶⁵ En esta etapa es

65. Oman, Charles y Rama, Ruth, *op. cit.*, p. 891: Estos convenios se suscriben entre una o más empresas foráneas que transforman alimentos, los agricultores de la región o del país de que se trate y el gobierno respectivo. En algunos casos, son contratos de producción en los que el gobierno proporciona créditos o insumos a los agricultores. En otros, sin embargo, son conversiones en las que los agricultores pueden incluso compartir las acciones de la planta industrial. La cursiva es muestra.

en donde se acentúa la revolución verde en el país, que si bien en otras latitudes ya se la conoce como la fase tradicional, en Ecuador en los setenta, y actualmente, contribuye al incremento de los cultivos en la agricultura capitalista. Esto quiere decir, que la biotecnología y la ingeniería genética al momento no están presentes en el país, pero se considera, muy apriori, que las perspectivas que guiarán la nueva recomposición tecnológica de la agricultura estarán explicadas por los mecanismos de expansión que caracterizó a la revolución verde.

Este proceso generalizado en el ámbito internacional se propaga en Ecuador en una misma forma de producir y consumir, en el que prácticamente desaparecen algunos sistemas alimentarios y otros se transforman en el surgimiento de nuevos encadenamientos productivos. Todo esto ha dado como resultado funestas consecuencias, en el sector agropecuario, en la alimentación y en la gran población de productores campesinos; productores que a nuestro criterio constituyen la posibilidad más cercana del país para romper el avance de este fatídico sistema agroindustrial.

CAPITULO III: CONSECUENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES DEL MODELO

Como se ha venido analizando, los años que van desde mediados de la década de los sesenta han caracterizado al Ecuador por cambios importantes en la estructura socio-económica y productiva del conjunto de la sociedad. Este período, y más todavía a partir de la década de los setenta, representó principalmente el crecimiento urbano, el fortalecimiento de la industrialización sustitutiva de importaciones, el fomento de la modernización agrícola, la creciente penetración del capital extranjero, un agresivo endeudamiento externo y el crecimiento del aparato estatal.

Los hechos indicados demandaron la configuración de un sector agropecuario dinámico articulado a las innovaciones tecnológicas y favorecedor de la mediana y gran empresa; modelo de desarrollo agropecuario que privilegió la relación capital-trabajo olvidando al campesino que logra su reproducción en pequeñas propiedades y que tiene un alto potencial de mano de obra y organización, al que ha subordinado y sacrificado ante la influencia de los productos agroindustria les demandados por un reducido grupo poblacional con poder de compra asentado generalmente en las grandes urbes.

Se trata de un modelo de desarrollo conservador que busca mejorar las condiciones de acumulación en el campo sin modificar mayormente las relaciones causales; esto, conservando una estructura sectorial a la que contribuyeron dos reformas agrarias, cuya mayor manifestación fue conservar (incluso ahondar) la polarización de la sociedad rural. Trátase, además, de un modelo que organiza y asigna los recursos, en

fatizando las actividades que aumentan la productividad y especialización de cultivos; utilizando para ello la innovación tecnológica que privilegia la mecanización, la utilización de insumos químicos, el empleo de semillas mejoradas, el crédito y el vínculo agrícola-industrial.

Proceso notable en la agroindustria alimentaria que conduce a desquiciar la producción agropecuaria; ahonda el problema alimentario de la población; y, exige a la economía campesina la entrega de la mayoría de bienes alimenticios básicos, paradójicamente cultivados en tierras marginales.

A. LA MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA

El comportamiento empresarial agropecuario observado a nivel nacional a partir de 1964 y que se profundiza en 1973, años de las reformas agrarias, tiende a mantener la concentración de la tierra y a orientar las inversiones destinadas al sector, con el fin de operar siempre dentro del criterio de rentabilidad.¹ Su resultado fue: mayor concentración del ingreso, insuficiente producción de alimentos básicos, pobreza rural y modernización capitalista del agro.

El Censo Agropecuario de 1974 demostró que en 10 años de Reforma Agraria el monopolio de la tierra subsistía, ahora bajo la forma de concentración capitalista. La mejor

1. Las Leyes de Reforma Agraria de 1964 y 1973, no hacen más que legitimar un proceso que en la realidad se había venido desarrollando. La de 1964 afirmó que con ella se persigue, "convertir a la agricultura ecuatoriana en un productivo negocio de campesinos y empresarios agrícolas". La de 1973, sostiene que, "La reforma agraria constituye un proceso de cambio gradual y ordenada de la estructura agraria ... (para la) organización de un nuevo sistema social de empresa de mercado". C.f. Leyes de Reforma Agraria de 1964 y 1973.

tierra estaba en poder de los hacendados y la peor en poder de los campesinos. A esa fecha, 344 764 unidades de producción que correspondían al 66.7% del total poseían 535 137 hectáreas, equivalente al 6.8% de la superficie bajo unidades agropecuarias. En el lado opuesto, 1 439 unidades productivas de más de 500 hectáreas concentraban el 26.8% de la superficie (Cuadro 8 del anexo). Por otra parte, entre 1964 y 1980, según el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Conolización (IERAC), el porcentaje de tierras entregadas por reforma agraria en relación al total del área cultivada era sólo del 8.4%, en tanto que por colonización este porcentaje llegaba al 21.2%. (Cuadro 9 del anexo).

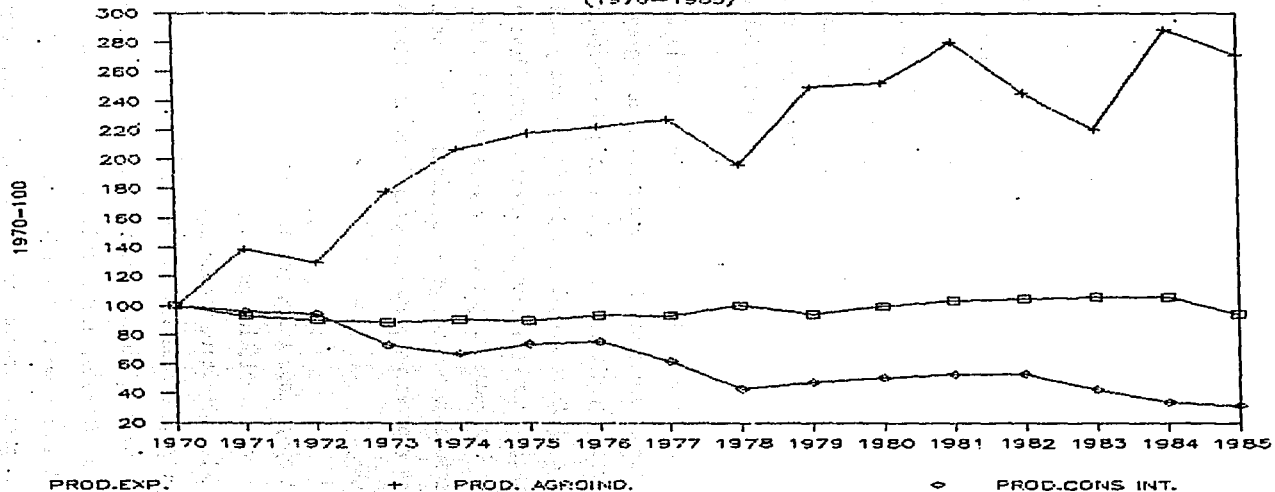
De esta manera, la vieja estructura agraria seguía presente y por consiguiente la concentración de ingresos de los empresarios agropecuarios. Situación que se asentó más aún, cuando en 1979 se promulga la Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, que establece una serie de subsidios y garantías a las haciendas modernizadas, se imponen limitaciones a la capacidad de afectar predios eficientes y contiene disposiciones represivas contra la presión de las tierras terratenientes.

El apoyo dado a los grupos empresariales del agro, impulsando por la política agrícola del Estado, ha llevado al cambio de la estructura productiva. Los productos vinculados a procesos agroindustriales (algodón, maíz duro, arroz, soya, sorgo, palma africana, azúcar) y los destinados al mercado externo (banano, cacao, café) adquieren mayor importancia, en detrimento de los productos básicos de la dieta de la mayoría del pueblo ecuatoriano (maíz suave, yuca, habas, quinua, oca, papa, lenteja, arveja, fréjol, trigo, cebada), cuyo déficit es cubierto con importaciones. (Gráfica 3.1).

GRAFICA 3.1

INDICES DE SUPERFICIE UTILIZADA

(1970-1985)



La menor disponibilidad de alimentos básicos en el mercado es entonces el resultado del gradual desplazamiento de superficies con cultivos de consumo tradicional por otros de mayor rentabilidad destinados a la exportación o a consumidores urbanos de medianos y altos ingresos a los que se les entrega: aves, huevos, productos cárnicos y productos lácteos.

A partir de los setenta es cuando más se presenta la presión hacia la modernización capitalista del agro, presión que tuvo su base en el auge de la producción y exportación de petróleo, notándose la introducción de nuevas técnicas y formas de organizar la producción bajo el incremento de inversiones que se apoyan en el adelanto tecnológico e intensificación de la acumulación. Se busca mejorar las condiciones de acumulación en el campo sin modificar mayormente la estructura agraria y, para esto, se establece una organización y asignación de recursos que enfatiza las actividades que aumentan la productividad, especializando los cultivos bajo una racionalidad empresarial, adoptando paquetes tecnológicos que caracterizan a los países industrializados. La mecanización; la utilización creciente de fertilizantes y plaguicidas; la utilización y selección de nuevas variedades de semillas mejoradas; la introducción de nuevas razas de animales mayores y menores; así como la concentración del crédito, son sus características. Es decir, aparece una agricultura basada en una alta relación capital-trabajo, tratando de articular en un mismo mercado a la empresa agropecuaria y a la economía campesina.

De esta manera, la agricultura ecuatoriana tiende a evidenciar una progresiva vinculación y dependencia hacia los consorcios proveedores de insumos tecnológicos y los constitui-

dos por empresas de procesamiento, transformación y distribución de productos agroalimentarios; constituyéndose en uno de los eslabones que integran el proceso de producción al interior de la cadena agroindustrial.

La subordinación de la agricultura al sector industrial promovió una estructura productiva desigual caracterizada por la concentración del apoyo estatal en las innovaciones tecnológicas, el crédito, la asistencia técnica y los incentivos fiscales en las líneas de productos más dinámicos de la actividad agropecuaria empresarial, la casi nula atención del gobierno a las unidades productivas campesinas.

La creciente disponibilidad de recursos financieros en poder del Estado, basados en el petróleo, hizo posible la implementación de esta "nueva" agricultura vinculada y dependiente de la industria. La producción de petróleo crudo que en 1972 fue de 28.5 millones de barriles y pasó en 1979 a 78.1 millones permitió al Estado hacer del egreso fiscal el principal instrumento de fomento. El presupuesto general del Estado que fue de 5.300 millones de sucres en 1970 llegó a 45.400 millones en 1980, con lo que hizo posible múltiples proyectos de infraestructura vinculados al nuevo modelo de "modernización". Entre éstos se cuentan en la región de la Costa las obras de riego, drenaje y control de inundaciones para las zonas de banana, cacao, arroz, maíz duro, sorgo, soya y palma africana; y, los silos para tratamiento y conservación de granos y oleaginosas. Además, fueron creadas en Quito y Guayaquil instituciones oficiales y mixtas de apoyo a la comercialización.

De este modo, en la década del setenta, durante el auge petrolero, el Estado pasa a intervenir directamente como agente de

formación de capital, estimulando la acumulación del capital privado vía industrialización, mediante altas inversiones en infraestructura e importantes asignaciones crediticias.

Con este apoyo se realizaron considerables inversiones de capital, sobre todo, capital monopólico transnacional en los sectores más dinámicos y modernos, destacando en su composición la participación de la inversión norteamericana que representó el 55% en promedio de 1972 a 1980, situación que revela el fuerte grado de dependencia hacia ese país.² Internacionalización de capital extranjero que condicionó la dinámica económica del país.

Otro apoyo del Estado fue el crédito entregado por el sistema bancario (Banco Central del Ecuador, Banco Nacional de Fomento y la Banca Privada), que entre los años 1972-80 llegó a 384 816 millones de sucres, de cuyo monto el 49.1% se destinó al comercio, el 23.6% a la industria y el 14.7% al sector agropecuario.

No obstante el cuantioso crédito otorgado al sector industrial (90 817 millones de sucres entre 1970 y 1980), los empresarios nacionales acuden al endeudamiento externo con el fin de establecer nuevas industrias o ampliar las existentes. Tal endeudamiento paso de 267 millones de dólares en 1977 a 3 885 millones en 1982. De igual manera, el Estado para sostener el modelo impuesto llega al endeudamiento agresivo en el exterior, observando un saldo de deuda de 201 millones en 1970 y 4 699 millones en 1984. (Cuadro 3.1).

2. MICIP, Dirección de Inversiones. También Cuadro 2.4.

3. Banco Central del Ecuador, Memorias del Gerente 1977 y 1980, abril, Galo, op. cit.

De esta forma, en torno al crecimiento del sector industrial se conforma un nuevo tipo de estructura social en donde emergen nuevos sectores burgueses al interior del poder, esto es, grupos industriales y financieros con diversas vinculaciones al capital extranjero. Paralelamente en el campo se desarrolla la burguesía agraria que, estimulada por los nuevos mercados, acentúa el proceso de concentración, de las mejores tierras para integrarse a la dinámica de la producción industrial.

En este contexto, el sector agropecuario ecuatoriano fue impulsado hacia metas puramente materiales, apoyada por un Estado decidido a mantener una agricultura de exportación y a fomentar la actividad agroindustrial. Sin embargo, su resultado fue de abatimiento en la participación del sector agropecuario en la generación del PIB, donde revela permanentes tendencias de caída, pasando desde el 25% en 1970 al 13.9% en 1975. Se puede pensar que su menor participación se deba a la mayor presencia de otros sectores de la economía. Entonces valdría decir que en tanto la economía creció en los setenta a una tasa promedio anual del 9.4%, el sector agropecuario lo hizo del orden del 3.8% entre 1970 y 1977, y al 3% entre 1978 y 1982. Esta situación, sin embargo también esconde algunos rubros particulares en expansión (soya, sorgo, maíz duro, ganadería) y una disminución de la producción de alimentos básicos para el consumo interno (Cuadros 3.2 y 3.3).

En realidad ese bajo dinamismo económico del sector, como un todo, ocurre, a más de causas estructurales, por el sesgo de los estímulos económicos y de las fuertes dosis del componente capital-tecnología que han sido presentados a la fragmentación agroempresarial. Ello se expresa en los diferentes componentes que demuestran los distintos rubros de la producción:

CUADRO 3.1

DEUDA EXTERNA PÚBLICA Y PRIVADA : 1970-1984

(millones de dolares)

AÑOS	SALDOS AL INICIAR EL AÑO		TOTAL
	PÚBLICA	PRIVADA	
1970	201.0		
1971	229.3		
1972	249.0	19	267.0
1973	329.8		
1974	366.4	33	399.4
1975	377.2		
1976	456.5	57	513.5
1977	635.8	252	887.8
1978	1,423.8	469	1,892.8
1979	2,478.4		
1980	2,847.8	1,071	3,918.8
1981	3,530.3	1,340	4,870.3
1984	4,698.9	3,895 *	8,593.9

* Incluye 1668 millones de dolares no registrados en el Banco Central

FUENTE: Banco central del Ecuador y Universidad central del Ecuador.

CUADRO 3.2

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE ECUADOR
(millones de sucres de 1975)

CONCEPTOS	AÑOS				
	1970	1975	1983	1984	1985 *
FNB	62,912.0	107,740.0	150,529.0	156,630.0	160,520.0
FNB AGROPECUARIO	15,710.0	19,333.0	19,721.0	21,048.0	21,400.0
PARTICIPACION DEL PIB AGROPECUARIO EN EL PIB TOTAL	25.0	17.9	13.1	13.4	13.3
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL		5.6	(3.1)	4.1	2.5
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB AGR.		2.3	(14.6)	6.7	1.7
PIB TOTAL SIN PETROLEO	65,339.0	95,590.0	130,918.0	134,567.0	137,660.0
PARTICIPACION DEL PIB AGROPECUARIO DENTRO DEL PIB TOTAL SIN PETROLEO	24.0	20.2	15.1	15.6	15.5
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL SIN PETROLEO		10.2	(6.4)	2.9	2.3
PIB EN MILLONES DE SUCRES CORRIENTES	35,019.0	107,740.0	555,722.0	784,891.0	1,040,700.0

* Provisionales
() negativo

FUENTE: Indicadores Socioeconomicos CONADE. Cuentas Nacionales No. 4 y 7 Banco Central

CUADRO 3.3

RESUMEN DE TENDENCIAS PARA UNOS CULTIVOS ESOGIDOS

(en miles)

CULTIVOS	1970-1974 (promedio)			1980-1984 (promedio)			1985		
	Sup. -ha-	Prod. -TM-	Rend. -kg/ha-	Sup. -ha-	Prod. -TM-	Rend. -kg/ha-	Sup. -ha-	Erod. -TM-	Rend. -kg/ha-
Trigo	62.1	60.1	0.968	29.5	31.6	1.071	18.4	17.4	0.544
Cebada	105.4	71.3	0.676	35.6	26.9	0.756	23.2	21.9	0.812
Frejol	70.3	31.4	0.447	44.3	24.4	0.551	36.8	20.3	0.552
Mauz suave	233.7	160.4	0.686	60.8	49.5	0.814	60.5	55.2	0.912
Papa	44.2	547.7	12.391	32.2	377.7	11.730	28.7	337	11.742
Maiz duro	119.1	132.4	1.112	167	230.5	1.380	192.8	283.4	1.471
Soya	1.3	1.7	1.308	16.2	21.2	1.309	32.7	20.9	2.474
Palma Africana	4.5	44.1	9.800	25.1	276.1	11.000	29.8	348.7	11.701

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganaderia (MAG), Direccion de Informatica y Estadistica

unos revelan cierto dinamismo y otros se estacan o tienden a desaparecer y es que el acceso tanto al avance técnico como al crédito agropecuario también lleva a los profundos cambios en la estructura productiva. (Cuadro 10 del anexo).

1. El Crédito Agrícola

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, el crédito agrícola concedido por el Banco Nacional de Fomento creció en 757% entre 1970 y 1980. En ese período el BNF otorgó créditos para el sector agropecuario por 27 403 millones de sucres, suma superior en 4 552 millones respecto al crédito que por el mismo concepto concedió el Banco Central. En todo caso, cerca del 90% del crédito proviene de los bancos privados y del BNF (Cuadro 11 del anexo).

El crecimiento del crédito hacia el sector agropecuario ha estado apoyado por la política monetaria, mediante tasas de interés relativamente favorables que oscilan entre 10 y 15% incluyendo comisiones y sin contener reajuste alguno, ello sumado a los plazos hasta de 20 años para varios rubros, especialmente obras de infraestructura. En el caso de cultivos de ciclo corto su plazo es de seis meses.

De los antecedentes disponibles para el BNF se puede inferir que el crecimiento del crédito tendió a concentrarse en las operaciones de clientes medianos y grandes, es decir, fue a fortalecer al sector empresarial. Así, a partir de 1973, más de la mitad de la cartera agropecuaria fueron operaciones por montos superiores a los 200 000 sucres, su mas a las que tienen acceso los grandes empresarios (Cuadro 3.4).

A pesar de esta gran magnitud, las cifras subestiman la concentración del crédito, pues no contabilizan el hecho de que muchos de los grandes empresarios efectúan más de una operación crediticia anual, y además obtienen recursos de varias fuentes, incluyendo a los bancos privados, para los cuales no hay información desagregada.

Es frecuente escuchar a los voceros oficiales que la demanda por crédito agropecuario no alcanza a utilizar los recursos que el Estado y los bancos privados ponen a disposición en sus ventanillas agropecuarias. La razón, diríamos, se encuentra en los antecedentes explicados y a la virtual exclusión de la gran mayoría de los pequeños productores y campesinos de los canales oficiales de crédito, empujándolos al financiamiento del acopiador-prestamista y del proveedor local, los que les cobran intereses usureros a través de una combinación comercial: compras de la cosecha en verde y precios exorbitantes por los insumos y víveres que proveen. Existen antecedentes parciales de estas prácticas pero hay suficiente información recogida en la elaboración de proyectos de desarrollo rural como para ilustrar ampliamente sus efectos negativos sobre la economía campesina.

De igual manera, las cifras del BNF apuntan hacia una concentración de recursos en la región de la Costa, donde las provincias de Manabí, Guayas y Los Ríos agrupan más del 50% del crédito. En la Sierra el crédito está absorbido, especialmente, por la ganadería de leche y palma africana.

En 1980, aproximadamente el 78% del valor del crédito total concedido por el BNF se destinó al sector agropecuario. De éste el 49% va para cultivos, el 34% para pastos y ganadería, el 8% a maquinaria agrícola y el 9% a mejoras de terrenos. Es sorprendente como del 49% tan sólo el 11% del total

CUADRO 3.4

ECUADOR :

BENEFICIARIOS DEL CREDITO DEL ENF, 1970-1979
(tramos en sucres y porcentajes)

	Hasta 10000	10001 a 50000	50001 a 100000	100001 a 200000	Mas de 200000	
1970	10.5	31	16.2	14.8	27.5	100
1971	9.1	29.3	16	14.2	31.4	100
1972	8.6	32.6	16.3	15	27.5	100
1973	5.8	26.7	17.1	18.3	32.9	100
1974	2.4	19.2	14.7	15	48.7	100
1975	2	19.7	14.2	16.1	49	100
1976	1.7	17.6	13.5	13.9	53.3	100
1977	1.2	15.8	13.1	13.5	56.4	100
1978	1	16	16	14.3	51.2	100
1979	1.2	15	15	15.2	53.3	100

FUENTE: Boletín Estadístico ENF, 1970-1980

de recursos asignados a cultivos son destinados al financiamiento de productos esenciales para la dieta de la población (leguminosas 1.6%, tubérculos y raíces 7.1%, hortalizas 2.4%).

De acuerdo a lo arriba señalado, sobra argumentar que es un crédito dirigido al empresario agropecuario, vinculado a una agricultura crecientemente dominada por el capital, articulada a un mercado de exportación y agroindustrial, y que representa "garantías" para la entidad bancaria. Por lo tanto no es la agricultura campesina la que tiene acceso al crédito oficial, pues, su producción representa riesgos de variada naturaleza y por consiguiente ofrece muy pocas posibilidades de "rentabilidad".

2. Los Nuevos Insumos.

El crecimiento promedio anual del 3.8% del sector agropecuario, observado entre 1970 y 1977, obedeció en gran medida a la expansión de la superficie cultivada y al incremento en productividad en rubros específicos. Esto último como resultado de una progresiva articulación de los agricultores con el capital industrial y comercial mediante la adquisición y utilización de semilla mejorada, abonos y controles químicos y maquinaria agrícola.

El consumo de estos nuevos insumos guarda relación principalmente a la lógica de la rentabilidad en las inversiones ya que su uso depende tanto de la posibilidad de adquirirlos cuanto de una relación beneficio-costo. Así, no es aventurado deducir que la mayoría de la superficie fertilizada se concentra en los cultivos destinados a la exportación y a la agroindustria.

Las casas importadoras de fertilizantes son verdaderas sub-

sidiarias de las grandes empresas transnacionales que promueven el "proceso de modernización" condicionando nuevos patrones de producción y consumo al estilo de los países centrales. Algunos empresarios como Luis Noboa Naranjo; la Asociación de Ganaderos de la Sierra y la Costa, y las cámaras de agricultura de Quito y Guayaquil, importan directamente los fertilizantes para mantener o incrementar el nivel de productividad de sus explotaciones. En cambio, la producción nacional está a cargo de la Empresa de Economía Mixta, FERTISA, en lo concerniente a fertilizantes, y de la Fábrica de Abonos del Estado, en lo relacionado con abonos orgánicos. La producción de esta última es relativamente pequeña y no sobrepasa las 2 500 TM anuales, formulando 12 tipos de abonos diferentes. Si bien la capacidad de producción de FERTISA es mayor, observa estancamientos en su producción por depender de materia prima o productos finales importados. Esta es una razón más para que se observe un acelerado aumento de las importaciones registradas entre 1970 y 1980. (Gráfica 3.2).

De acuerdo a varios informes del MAG, para 1985, el uso de fertilizantes se concentra principalmente en banano, cacao, caña de azúcar, arroz, algodón, maíz duro, soya y cebada cervecera. Siendo manifiesto, además, que de la superficie bajo cultivos transitorios y permanentes fue fertilizada el 17% del total. De dicha superficie el 53.7% corresponde a la Costa y el 46.7% a la Sierra, en donde se utilizan: 0.11 y 0.19 TM/ha respectivamente.

En lo referente a plaguicidas, se debe anotar que en el país todavía no se producen, por lo que es necesario importarlos en su totalidad. Además, al ser miembro del Acuerdo de Cartagena, no podrá producirlos, ya que ello fue asignado exclusivamente a Bolivia. La "modernización" de la agricultura

es aún más evidente en este rubro. Según los informes citados del MAG, el Programa Nacional de Sanidad Vegetal calculó que la importación de plaguicidas creció en 58.4% en el período comprendido de 1974 a 1985.

En general, el uso de los plaguicidas (herbicidas, fungicidas) está influenciado por los patrones de producción de los países centrales y los intereses de las empresas transnacionales. Más de 200 tipos de plaguicidas son introducidos al país, por intermedio de 39 casas comerciales, entre las que destacan: El Campo, INDIA, HOECHST ETECO, ECUAQUIMICA, Febres Cordero, Proaquin y Agripac. La importación, que en 1974 fue de 15.7 millones de dólares CIF pasó en 1981 a 35.2 millones de dólares.

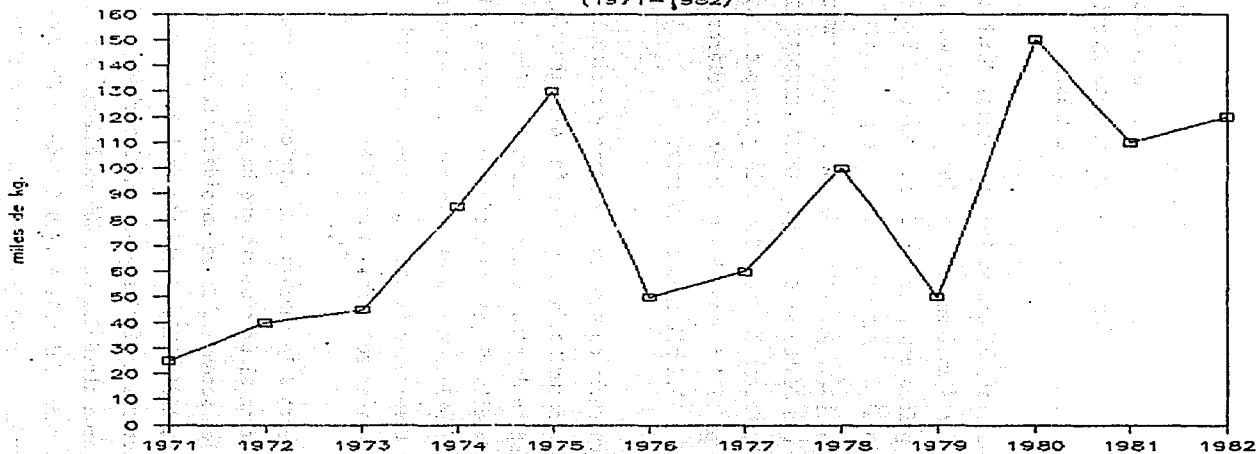
La ausencia de una ley que norme y racionalice la producción, formulación, importación, distribución, conservación y empleo de plaguicidas y productos afines; permite la introducción al país de productos altamente peligrosos o descontinuados. Tal es el caso del DBCP, un nematocida de la Dow Chemical y la Shell que fuera suspedido por éstas en 1979, ingresó al país hasta 1981.⁴

Respecto a la mecanización agrícola hay indicadores que demuestran el crecimiento que ha experimentado en la década de los setenta. Si se considera, de acuerdo al MAG, que hasta 1974 había en el país un total aproximado de 4 900 tractores agrícolas y que en el período 1974-80 se introdujeron alrededor de 4 000 unidades; se tiene que la potencia media del país a 1980 fue de 75 HP, superior a la estimada en 50 HP en 1973. En igual forma el Banco Central indica que la importación de bienes de capital para la agricultura creció de 7.5 millones de dólares CIF en 1970 a 30.3

4. Fundación Natura, Boletín N° 16, Quito, 1983.

GRAFICA 3.2

IMPORTACION DE ABONOS 1971-1982
(1971-1982)



millones en 1979. (Cuadro 12 del anexo).

La característica central del parque de maquinaria agrícola es su gran diversidad de marcas y potencias, con la consiguiente dificultad en la consecución de repuestos y accesorios, circunstancia que conduce a la subutilización de la capacidad existente. Esto es el resultado de una liberación de derechos a la importación de maquinaria agrícola y al es caso control sobre tipos de potencia de la misma, que también ha ocasionado que una parte de la maquinaria no se adapte a las condiciones agrológicas del país.

Otro indicador es el incremento de los centros de mecanización del MAG, cuyo parque de maquinaria agrícola pasó de 55 unidades en 1973 a 450 en 1985. Se trata de un servicio de apoyo a la producción, que beneficia principalmente a los me dianos propietarios en labores de preparación de suelos, siembra, nivelación y cosecha.

Finalmente, se destaca la preocupación estatal por el mejoramiento de semillas. La Ley de Semillas y su Reglamento en 1968 marcó el inicio de la producción y distribución de semillas certificadas en el país. El esfuerzo estatal se concentró en un principio en trigo y arroz; posteriormente se amplió a cebada, maíz duro, algodón y soya. El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, INIAP, se encarga de la provisión de semillas de categoría básica y registrada y la Empresa Nacional de Semillas, ENSEMILLAS, se responsabiliza de las categorías certificada y mejorada y de su comercialización.

Las mayores superficies sembradas con estas semillas se re-

fieren a cultivos de arroz, maíz duro, algodón y soya, que en conjunto responden por cerca del 85% de la superficie que utiliza este insumo. Las especies forrajeras y hortícolas constituyen un renglón permanente de importaciones.

De esta manera, se ha contribuido al fortalecimiento de un grupo empresarial que, puede acceder al riego, maquinaria, crédito, insumos químicos y semilla mejorada; permitiéndoles lograr importantes ingresos bajo la lógica del capital. También se ha fortalecido a aquellos grupos vinculados a las empresas que venden tecnologías y comercializan insumos. Por otra parte, se ha consolidado un amplio sector de economías minifundistas que como veremos han quedado con muy limitadas posibilidades de generar excedentes y soportan la mayor responsabilidad de producir alimentos básicos.

3. La Estructura de Comercialización del Estado

Como hemos discutido, hasta 1974, las acciones del Gobierno respecto del sector agropecuario estuvieron centralizadas en promover la producción de corte empresarial. A partir de esa fecha inicia acciones para fortalecer los productos que promocionó y crea varios organismos públicos y privados de comercialización con la finalidad de darle debida sustentación a esa producción.

A fines de 1974 crea, adscrita al MAG, la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización de Productos Agrícolas y Agroindustriales (ENAC), dotándole de una infraestructura de 60 000 TM en silos y bodegas para tratamiento y conservación de granos y oleaginosas (arroz, maíz duro, soya y sorgo), todas estas instalaciones localizadas en la Costa (Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, Guayas y El Oro), lugar estratégico para el comercio de los productos y el abastecimiento a

las fábricas de alimentos balanceados para ganado y aves.

En febrero de 1986 impulsa aún más este sistema de comercialización, creando con aportes del Estado la empresa privada Almacenera ALMACOPIO S.A., de la cual son accionistas ENAC, El Banco Central del Ecuador, el BNF, Fertilizantes Ecuatorianos y la Empresa Nacional de Semillas; cediendo su administración a la Asociación de Almaceneras de la Costa por un período de 10 años y al final del cual las instalaciones pasaron a su propiedad, a pesar de no constar siquiera como miembro constitutivo de ALMACOPIO. (Cuadro 3.5).

Finalmente, en julio de 1986, entra a operar otra Corporación de derecho privado; la Bolsa de Productos Agropecuarios, con sede en Guayaquil. Institución creada mediante Decreto Ejecutivo 1425 de enero 3 de 1986 para actuar como "organismo regulador" del mercado bajo una administración privada. Para esto indica el decreto ejecutivo dentro de los considerandos: "Deben establecerse los mecanismos reguladores del mercadeo, circulación y abastecimiento de bienes agrícolas, pecuarios y agroindustriales como un medio para la formación y estabilidad de los precios y para canalizar recursos financieros hacia la producción y comercialización de dichos bienes ... papel fundamental del sector privado y de la iniciativa privada".⁵

De este modo, se configuró en forma total un sistema de comercialización en favor de los grandes empresarios agrícolas y agroindustriales. Primero se les entregó infraestructura y luego obtuvieron la facultad de la fijación de precios, mediante la acción "natural" del mercado.

5. Decreto Ejecutivo 1425, enero, 1986.

CUADRO 3.5

CAPITALIZACION DE ALMACENERA "ALMACOPIO S.A. "

ACCIONISTA	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (millones de sucres)	FORMA DE PAGO	%
1. Banco Central del Ecuador	200	Numerario	47.62
2. ENAC	200	Especie	47.62
3. Banco Nacional de Fomento	6	Numerario	1.43
4. Fertilizantes Ecuatorianos	10	Numerario	2.38
5. Empresa Nacional de Semillas.	4	Numerario	0.95
	420		100.00

FUENTE: Escritura Publica de formacion; " ALMACOPIO S.A. "

Frente a estas acciones del Estado, los pequeños productores no tardaron en presentar sus protestas manifestando su desacuerdo; y en realidad, las denuncias sobre la política de comercialización no podían esperar más, por cuanto con ella se buscó privatizar las empresas estatales, atropellando incluso normas constitucionales.

El Decreto Ejecutivo por el cual se creó la Bolsa de Productos Agropecuarios y Agroindustriales, es anticonstitucional, toda vez que no corresponde al Estado la creación de personas jurídicas de derecho privado, como se ha procedido en este caso. De igual manera el caso de ALMACOPIO, que además trata de llevar a la privatización de ENAC, cuando se ha obligado a esta empresa estatal formar parte de la almacenera en tregando todas sus instalaciones.

Este sistema de comercialización al que el productor debe acudir personalmente a la almacenera a entregar su producto y retirar un certificado de depósito que más tarde será negociado en la Bolsa Agropecuaria, producirá su aniquilamiento, ya que sólo podrán negociar en la Bolsa los productores cuyas cosechas sean superiores a los 200 quintales de producto.⁶ De esta manera no llama la atención que los principales productos negociados en la Bolsa Agropecuaria son maíz duro, café, cacao, soya y arroz. Cultivos exclusivos de la Costa, producidos en grandes propiedades o intervenidos por los intermediarios.

6. Ibidem.

Las políticas de comercialización son entonces en beneficio del gran productor y del comerciante de la Costa, cuando es claro que se requieren políticas apropiadas para las dos regiones productoras del Ecuador, de acuerdo a la naturaleza y características de sus productores y productos. Justamente en su complementación está una mejor posibilidad para el país, teniendo en cuenta que la Costa entrega artículos para la exportación y la Sierra para el consumo interno. Más aún, bajo esa premisa, es necesaria una política equilibrada que no ahonde los problemas del sector y la agricultura andina.

B. EL CAMBIO EN LA PRODUCCION AGROPECUARIA

Como se indicó en el Capítulo II, la agricultura ecuatoriana es altamente diversificada en estructura y recursos. Considerando esta diferenciación y la presencia de las ETN, en la Sierra se ha observado una sustitución de cultivos por pastos; mientras en la Costa ha ocurrido una expansión de la superficie sembrada a los cultivos de ciclo corto (arroz soya, maíz, etc.). Así, la agricultura de la Costa sigue más orientada hacia la agroindustria que la agricultura de la Sierra. Sin embargo, el sector en general ha mostrado una tendencia a incrementar su participación en los mercados agroindustriales y a disminuir los productos básicos. (Gráfica 3.3 y Cuadro 13 del anexo).

Durante el periodo 1970-1984, la gestión institucional y las políticas de precios para los productos y factores fueron claramente intervencionistas con fines políticos y económicos y con poco reconocimiento de los posibles efectos sociales. Hubo tendencia durante esta época a extraer en vez de agregar recursos al sector agrícola. El comportamiento

del sector en este período refleja ese ambiente. Aunque hubo aumentos en la inversión pública para investigación, extensión, almacenaje, riego y crédito agrícola, el crecimiento del sector (en total) fue decepcionante.

En ese contexto, el problema es más preocupante por cuanto la producción de alimentos básicos que es entregada en un gran porcentaje por la economía campesina, se encuentra estancada o en retroceso, tanto en lo que se refiere a superficie cultivada como a rendimiento por hectárea. En este caso, se encuentran cultivos correspondientes a hortalizas, granos, cereales, tubérculos y raíces, los que cada vez son comercializados de manera más limitada (Cuadro 3.6 y Cuadro 13 del anexo).

El carácter campesino de la producción puede comprobarse si se observa en el Cuadro 14 del anexo, que más del 50% del arroz, papa, maíz suave y haba se produce en superficies menores de 5 hectáreas; correspondiendo a igual hectareaje la producción del 45% de yuca, fréjol, arveja, trigo y cebada. Participación que es mayor en 1985, de acuerdo al Ministerio de Agricultura y Ganadería, que considera, por ejemplo, que el 52.1% del maíz suave es producido en explotaciones de menos de 5 hectáreas; el 50% del trigo y el 52.4% del fréjol en explotaciones de menos de 10 hectáreas.

La baja de la producción alimentaria básica encuentra su explicación a más de las políticas del gobierno, en el abandono de este tipo de producción por parte de la empresa agropecuaria, en la sustitución de estos cultivos por aquellos considerados rentables; al control de precios de algunos productos (arveja, lenteja, trigo, fréjol) o debido a las importaciones (trigo).

Un breve análisis de los cambios registrados en la superficie cultivada, producción y rendimiento de los principales cultivos, así como de productos pecuarios que constan en el Cuadro 2.10, nos dirá la tendencia que tienen en el mercado y su grado de incidencia en la crisis alimentaria.

La producción de arroz se ha incrementado en 43% debido exclusivamente a la expansión del área cultivada, pues los rendimientos no han experimentado crecimiento a consecuencia de un aparente estancamiento en la tecnificación de este cultivo. En condiciones normales de clima la producción nacional de arroz abastece las necesidades actuales del país.

En cuanto a maíz suave, la superficie cultivada y la producción se han reducido en 68% y 52% respectivamente, en tanto que los rendimientos se han elevado en alrededor del 50%, por la utilización de semillas mejoradas y la introducción de nuevas prácticas al cultivo. No obstante, la gran merma de la producción, el país se "autoabastece" de maíz suave en razón de que el consumo doméstico también se ha contraído proporcionalmente por el ingreso de elaborados de trigo importado.

La producción de trigo ha caído drásticamente por causa de las importaciones masivas del grano de Estados Unidos. Al relacionar la superficie de 1985 con la de 1970 (18 000 ha y 76 230 ha respectivamente), se encuentra que en este período la superficie triguera cayó a una tasa anual de 5%, hasta llegar solamente al 24% de la superficie triguera de 1970, pero si la comparamos con la de 1954 (inicio de las importaciones con la PL-480), representa el 12% de aquélla. Las áreas que se han retirado del cultivo de trigo se han dedicado a las actividades que

como la ganadería son más rentables. Sin embargo, el consumo interno del trigo más que se duplicó en el período, incentivado por la política de subsidio al grano importado que rigió desde 1973 bajo el criterio de que el país disponga de un producto de mejor calidad que el nacional y generalmente más barato. (Ver Gráfica 3.4).

La disponibilidad de elaboradores de harina de trigo (pan, galletas, fideos, pastas, etc.), a precios relativamente bajos, también fue substituyendo en forma paulatina al consumo de cebada, habas, arveja, fréjol, maíz suave lo cual ha hecho que su producción se haya reducido significativamente. En efecto, la superficie cultivada con cebada ha disminuido 72% y la producción 60%; no así los rendimientos que se han incrementado en más del 40%.

La manutención de la producción actual de cebada fue la respuesta a los incentivos del mercado representado por la industria cervecera, que no sólo viabilizó la integración vertical al sistema sino que se apropió de una gran masa de ganancia al vincularse al control del proceso productivo en la agricultura. El cultivo de cebada (160 mil ha) para consumo humano en forma de arroz y harina, utilizado especialmente en la zona rural, ha sido reemplazado casi en su totalidad por el cultivo de cebada para cerveza (30 mil ha) y pasto para el ganado.

En el caso de las leguminosas ha decrecido la superficie sembada de arveja, fréjol, haba y lenteja, lo propio ha sucedido con su producción; sin embargo, han mejorado los rendimientos en todos los casos.

El cultivo de papa registra decrementos en la superficie

CUADRO 3.6

PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR DE LA POBLACION ECUATORIANA, 1970-8
(superficie en miles de ha.)
(rendimiento en ton/ha)

PRODUCTOS	SUPERFICIE		RENDIMIENTO	
	1970	1984	1970	1984
GRANOS Y CEREALES				
Arroz	75	139	3.2	3.1
Arveja	31	8	0.4	0.6
Cebada	134	30	0.6	1
Choccho	4	1	0.9	0.6
Frijol	22	44	0.5	0.6
Haba	24	6	0.6	0.7
Lenteja	2	0.4	0.4	0.5
Mais suave	211	62	0.8	0.9
Rinua	1	0.05	0.4	0.4
Trigo	76	24	0.9	1.1
TUBERCULOS Y RAICES				
Camote	3	1.5	3.7	5.3
Melissos	1	0.6	5.1	5.6
Ocas	1	0.4	5.2	5.2
Papas	47	33	11	12
Yuca	28	23	10	10
Zanahoria blanca	1	0.3	5	6.2
MORTALIZAS				
Cebolla	10	6	3.3	2.3
Col	2	2	34	18.2
Lechuga	0.7	1	16	13.2
Zapallo	4	2	13	13

FUENTE: MAG, Direccion de Estadisticas, estimacion de superficie, Produccion y rendimiento, 1970-1984

GRAFICA 3.3

SUPERFICIE DE CULTIVOS Y PASTOS

1970-1984

PROVINCIAS

SIERRA

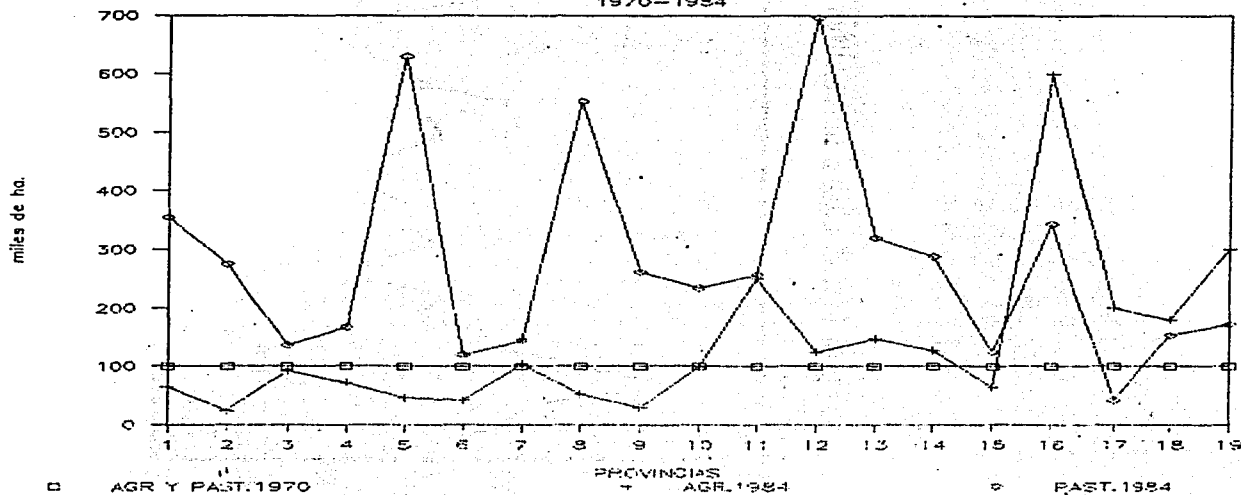
- 1 Carchi
- 2 Imbabura
- 3 Pichincha
- 4 Cotopaxi
- 5 Tungurahua
- 6 Chimborazo
- 7 Bolívar
- 8 Cañar
- 9 Azuay
- 10 Loja

COSTA

- 11 Esmeraldas
- 12 Manabí
- 13 Guayas
- 14 Los Ríos
- 15 El Oro

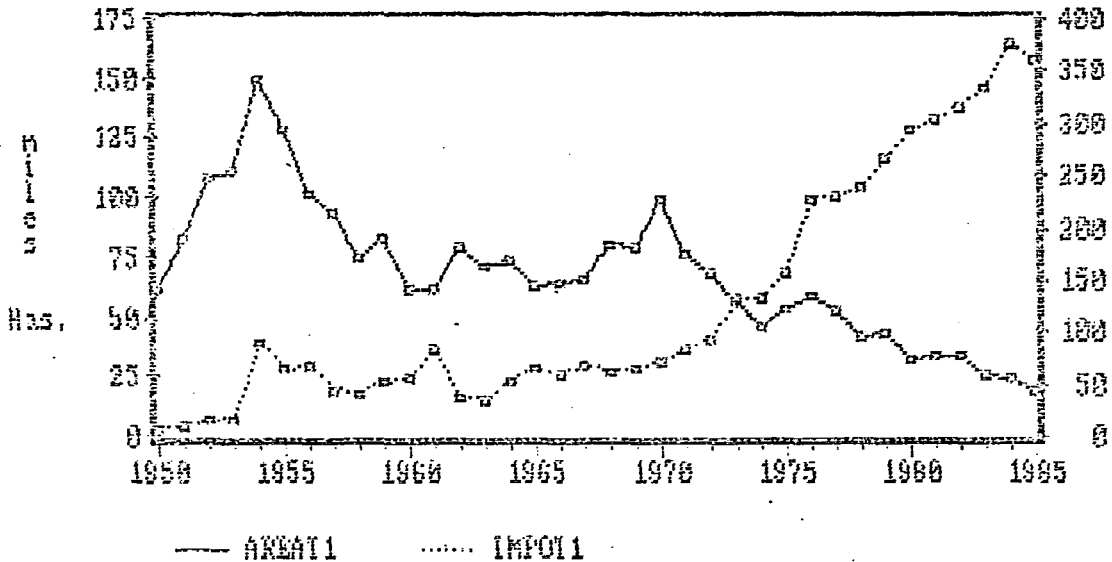
ORIENTE

- 16 Napo
- 17 Pastaza
- 18 Morona S.
- 19 Zamora Ch.
- 20 Galápagos



GRAFICA 3.4

ECUADOR: AREA DE TRIGO E IMPORTACIONES



sembrada (28.7%), en la producción (32.7%) y en los rendimientos (5.6%). El país aparentemente se autoabastece de este producto, a pesar de que el mercado nacional está influenciado en forma importante por el comercio con los departamentos fronterizos colombianos y peruanos. No se registran exportaciones ni importaciones de papa, pero en la práctica se da un activo proceso de comercialización entre países vecinos.

En yuca acontece lo mismo que en papa, respecto a la superficie cultivada, producción y rendimientos, con el agravante que se está destinando parte de la producción de yuca en el procesamiento de cerveza.

El país aparentemente se abastecía de muchos frutales y hortalizas, pero hoy es capaz de producir volúmenes exportables impulsados por la política de gobierno: "exportaciones de bienes no tradicionales". Se comienza a exportar babaco, frutillas, melones, pimientos y otros. Para esto, en parte ha sido el sacrificio de cultivos básicos de la Sierra.

Incrementos muy importantes se han dado en la producción nacional de leche, carne y huevos; resultado de la política permanente del gobierno para favorecer a una fracción capitalista de la Sierra y la Costa.

"El Gobierno Nacional procura un desarrollo sostenido, vigoroso y armonioso del sector agropecuario y específicamente del ganadero", expresó el Vicepresidente de la República, Dr. Blasco Peñaherrera, al declarar inaugurada la 37 Exposición Holstein en la capital ecuatoriana.⁷ En esa

7. Diario Hoy, p. 1A, 16 de junio 1986, Quito, Ecuador.

ocasión manifestó, una vez más, que la filosofía básica del gobierno es la defensa de la empresa, la garantía para su legítimo desarrollo y beneficio.

En esa línea de apoyo a la producción ganadera, el 21 de noviembre de 1986, el MAG, por medio de su asesor Rodrigo Lasso, en rueda de prensa, hace público que se realizará la importación de leche en polvo para sustituir la alimentación de las crías del ganado, explicando que lo que se busca es liberar leche para las pasteurizadoras, al proveer leche para la alimentación de las crías. Con ello se busca, dijo, cubrir las necesidades de la población, tomando en cuenta que el 13% de la producción nacional sirve para alimentar a las crías.⁸

Entonces, es explicable la creciente importancia que ha ido adquiriendo la ganadería en el sector agropecuario y por qué el desplazamiento de los cultivos básicos, a pesar de que en su mayoría es una ganadería expansiva con una carga de 0.6 a 1.2 cabezas por hectárea.

Un análisis del PIB agropecuario desde el año 1972 al año 1981, dará una clara idea de la importancia relativa de la ganadería en su conformación. Para el año 1972 la participación porcentual de la ganadería en dicho valor llegaba al 31%, en el año 1980 se sitúa en el 34.1% y de acuerdo a las últimas informaciones de Cuentas Nacionales del Banco Central del año 1981 dicha participación es del orden del 34.3%, como lo señala el Cuadro 15 del anexo.

8. Diario Hoy, p. 3A, 24 de noviembre, 1986, Quito, Ecuador.

De acuerdo a la superficie cosechada y a la producción agrícola del Ecuador, la superficie total de pastizales se estimó para 1984 en 4.4 millones de ha. Por consiguiente el 73.5% de la superficie nacional se destina a la actividad ganadera. Del total de pastizales 1.9 millones de ha están ubicadas en la Sierra y representan el 43.1% de la superficie total de pastizales; en la Costa existen 1.9 millones de ha que significan el 43.2% del total de pastizales; el Oriente con 444 mil ha y Galápagos con 20 mil ha participan con el 10 y 0.46% respectivamente. Aclarando que la Sierra se especializa en producción de ganado de leche (Cuadro 13 del anexo).

Del gran total de superficie destinada a ganadería, se estima que la especie bovina ocupa un 76.7% de la misma, las especies ovina y caprina un 7% de la superficie total y la especie equina aproximadamente un 15% de la superficie total destinada a pastoreo. En estos porcentajes interviene la especie porcina, pero siendo un animal omnívoro es muy difícil cuantificar la superficie de pastizales que dicha especie ocupa.

La especie bovina para la producción de carne en la Costa, se estima que poseía en 1984 una superficie de 1.7 millones de hectáreas, cifra que constituye el 38.6% de la superficie total destinada a pastizales para ganadería vacuna. Por otro lado, en la Sierra y el Oriente se estima que existen 700 mil ha. de pastizales para ganadería de carne, lo que sumado a la superficie de la Costa constituye el 54.5% del total de pastizales existentes en el país para su explotación. Vale decir, por tanto, que más de la mitad de los pastizales para ganadería vacuna en todo el país se dedica a la explotación de carne.

En relación a la especie ovina y caprina existen en todo el país unas 300 mil ha. de pastizales para la cría de éstos. De

los cuales la Sierra posee el 83% para ovinos y el 13% para caprinos. El 4% restante están repartidos en la Costa y el Oriente. La especie caprina es una producción pequeña orientada al autoconsumo en los sitios donde se cría.

De acuerdo a estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, existía en el país la siguiente población pecuaria por especie para 1984: vacunos 3.6 millones; porcinos 3.3 millones; ovinos 1.3 millones y caprinos 263 mil. Asimismo, la producción total de aves para el citado año fue de 33 millones. La evolución de la producción de estas especies se presenta en el Cuadro 2.10, observándose incrementos muy importantes en la producción de leche, carne y huevos. En cerca de 200 mil litros anuales ha aumentado la producción de leche; la de carnes prácticamente se ha duplicado y la de huevos más que se ha triplicado en los últimos quince años. Observándose también que este crecimiento ha sido en sacrificio de las superficies antes destinadas a los productos básicos, especialmente en la Sierra.

Entre los principales productos agrícolas utilizados como materia prima para la agroindustria constan soya, palma africana, maíz duro, y algodón (Cuadro 2.10). Se observa a diferencia de los productos de consumo interno que su producción viene aumentando en forma progresiva y considerable. Los cultivos de soya y palma africana son relativamente de reciente introducción al país, pese a ello en el caso de soya, de una producción de 600 TM de grano en 1970, el MAG estima que en 1986 se cosecharán sobre las 80 mil TM, debido principalmente a la expansión de la superficie cultivada; en cuanto a la palma africana, se

espera en 1986 una producción de cerca de 490 mil TM de fruta, frente a 21 mil toneladas métricas obtenidas en 1970. Esos resultados, similar al caso anterior, obedecen básicamente al crecimiento de la superficie sembrada.

El cultivo del maíz duro acusa un proceso de franca expansión, debido principalmente a la ampliación de la superficie cultivada y no a mejoras en los rendimientos, salvo a los incrementos obtenidos en 1986, según las declaraciones del INIAP. El comportamiento de este rubro tiene relación estrecha y directa con el importante desarrollo alcanzado por la avicultura y la ganadería en los últimos quince años.

Los incrementos de producción de algodón, pese a la reducción del área de cultivo, han sido notables, inclusive en algunos años se han logrado excedentes que no han podido ser absorbidos por el mercado nacional y con algunas dificultades han sido exportados dada la estrechez del mercado.

La mantención de la producción actual de cebada fue la respuesta a los incentivos del mercado representado por la industria cervecera, que no sólo viabilizó la integración vertical al sistema sino que se apropió de una gran masa de ganancia al vincularse al control del proceso productivo en la agricultura. El cultivo de cebada (160 mil ha.), para consumo humano, en forma de arroz y harina, utilizando especialmente en la zona rural, ha sido reemplazado casi en su totalidad por el cultivo de cebada para cerveza (30 mil ha.) y pasto para el ganado.

De todas maneras, es evidente, que el comportamiento de los nuevos productos, que son materia prima para la agroindustria, ha sido y son relativamente favorables; que éstos, co-

mo los pecuarios, son en su mayor parte generados por empresarios organizados que han tenido la capacidad de negociar, ante los gobiernos de turno, mejores precios y una mayor atención y generación de servicios agrícolas básicos. Pero así también es cierto, a partir de este mínimo análisis, que la dieta de los ecuatorianos fue alterada y cambiada con los nuevos productos, con el agravante que éstos no llegan a todos los sectores de la población.

C. EL PROBLEMA ALIMENTARIO

Partiendo de la consideración de que en el problema alimentario existe un complejo de relaciones multicausales que tienen su fundamento en la estructura y funcionamiento de la sociedad; de igual manera, en la que está determinado por condiciones socio-económicas y de política que afectan y desbordan la esfera de la producción, combinados con problemas de subempleo, desempleo y bajos ingresos. Debe reconocerse que la desnutrición y la mala alimentación de importantes grupos de la población, responden en gran medida a un complejo de causas de índole productiva y de utilización inadecuada de recursos.

Por esta causa se ha observado que en la mayoría de los países latinoamericanos, las tendencias actuales de su producción agrícola no tienen capacidad para responder de manera efectiva a la creciente demanda de alimentos. Tratándose de tendencias que profundizan la dependencia alimentaria agravando la situación ya crítica de un gran porcentaje de la población.⁹ Situación que toma mayor cuerpo con la presencia de empresas transnacionales agroindustriales y agrocomercia-

9. Vigorito, Raúl, Transnacionalización y desarrollo agropecuario en América Latina, op. cit., Especialmente el capítulo tercero.

les que se manifiestan en todas las esferas del sistema alimentario. De esta manera asistimos a un proceso sostenido de transnacionalización del desarrollo alimentario, con implicaciones en los patrones de consumo e incidencia en el balance comercial de algunos países.

En el Ecuador, el análisis general en materia de producción de alimentos básicos revela decrementos en la mayoría de los rubros. Estimándose que para satisfacer la demanda alimentaria del año 2000, de mantenerse los actuales rendimientos, y estructura de la producción, la superficie cultivada deberá ampliarse al doble es decir, a más de 3.2 millones de hectáreas. Sin embargo, las posibilidades de ampliar la frontera agrícola enfrentan actualmente serios obstáculos sociales, económicos, institucionales y ecológicos; quedando como alternativa en el corto y mediano plazos pensar en una mejor racionalidad de producción con el concurso, especialmente, de la economía campesina que es la que participa en un mayor porcentaje en la producción de básicos.

La disminución de la producción de alimentos básicos, hemos demostrado, no obedece a caídas en la productividad, sino principalmente a la reducción de las áreas de cultivo, por causa de las políticas del gobierno que ha privilegiado las importaciones o una agricultura agroindustrial capitalista que ha ayudado a la pauperación del agricultor campesino. Dicho cambio ha significado, en términos globales, una mayor oferta de proteínas al conjunto de la población. Sin embargo, tales incrementos no han garantizado un mejoramiento de la dieta para los amplios grupos marginados. Al contrario los ha perjudicado. Investigaciones que realizaron el CONADE y el Ministerio de Salud en junio de 1984, demostraron que los afectados por la desnutrición son del orden del 65% en el campo y del 55% en la ciudad.

dad. A esa fecha, el 50% de la población del país consumía 1755 calorías diarias, destacándose que ni siquiera los campesinos que producen y venden alimentos se nutren adecuadamente.

En resumen, históricamente se evidencia serias distorsiones y deficiencias en la producción nacional de alimentos básicos, las cuales en gran medida resultan directamente del empobrecimiento gradual del campesino. La relación estructural entre crecimiento y marginalidad ha sido una de las características del estilo modernizado de desarrollo agrícola predominante.

De otro lado, cambios importantes en los patrones de consumo agregan mayor complejidad a la situación actual. El proceso de urbanización, la migración del campo a la ciudad, la ampliación de los estratos medios, la creciente penetración de la cultura de consumo, están modificando rápidamente los hábitos y gustos alimenticios. Las campañas de venta, masivas y agresivas, de las transnacionales y el efecto demostrativo de patrones de consumo foráneos, que los sectores de ingresos altos introducen al país, enerva la relación entre la demanda interna y la potencialidad nacional de producir alimentos básicos. Los medios masivos de comunicación estimulan la adquisición de productos alimentarios relativamente innecesarios y de escaso valor nutritivo. Las comidas de baja calidad y que no constituyen una dieta nutritiva, ingeridas por los pobres, sólo agravan el problema de la desnutrición y ocasionan mayores perjuicios en la salud.

El efecto negativo de la gradual pérdida de la autosuficiencia alimentaria, junto a una falta de demanda real, tiene mayor impacto en la madre y el niño, problemas que en el país van adquiriendo dimensiones cada vez más alarmantes.

El ejemplo más concreto de cambios en los patrones de consumo se da en las madres que reducen el período de lactancia para sus niños.

Tradicionalmente las madres han dado de lactar a sus hijos entre un año y medio y, en muchos casos, hasta dos años. Con las campañas de promoción de las transnacionales y el proceso de modernización entre otros factores, un creciente número de madres adoptan la lactancia artificial para alimentar a los infantes, con el consiguiente riesgo de enfermedades infantiles que en muchos casos llega a ser fatal.¹⁰

Obviamente las consecuencias de la reducción de la lactancia materna se presenta en los estratos más bajos de la población, en donde las condiciones de vivienda, empleo y salubridad son muy críticas.

Estudios realizados por el Ministerio de Salud y el Instituto Nacional de Nutrición en 1981, demuestran que la lactancia materna en Quito se practica en períodos reducidos: a los 6 meses de edad el 47% de madres suspenden la lactancia, a los 3 meses un 25% no daba de lactar a sus niños.

La actividad urbana ha impuesto mayores requerimientos de elaboración alimentaria, presentación, facilidad de preparación, comida rápida, etc., reorientando la demanda hacia alimentos cuya disponibilidad exige técnicas más o menos intensivas en capital y, por tanto, ahorradoras del abundantemente factor mano de obra.

10. "Nestlé mata a los bebés", es el título de un análisis con el que el "el grupo Waron Want, lanzó en 1974 una campaña internacional que sostenía que la promoción de la fórmula para infantes en los países subdesarrollados estaba contribuyendo a una severa desnutrición e incluso a la muerte de los niños". Lappé y Collins, op. cit., p. 290.

Ello explica que la reducción de la proporción de autosuficiencia en materia de alimentos básicos ha generado una creciente demanda de importación de alimentos, particularmente cereales.

Al presente, y en el centro de nuestra investigación para ejemplificar la dependencia alimentaria, la producción nacional de trigo representa sólo el 3% del consumo interno, mientras que el restante 97% tiene que ser importado exclusivamente de los Estados Unidos. En 1972 el consumo de trigo fue de 134 mil TM, cifra que para 1985 subió a 373 mil TM.

Al mismo tiempo que se producen masivamente las importaciones de trigo subsidiado, disminuyen las áreas de cultivo triguero y caen los volúmenes de producción; introduciendo cambios fundamentales en el consumo y la producción de otros cultivos. El consumo de pan, galletas y fideos, que también han sido producidos a precios fuertemente subsidiados ha desplazado los cultivos de varios productos básicos. De esta manera, asistimos al caso en donde un producto importado, fuertemente subsidiado desde el exterior pueden cambiar en gran forma los patrones de consumo y presentar serias distorsiones en la producción nacional de alimentos básicos, configurando tendencias que a no dudarlo llevarán al Ecuador a una situación de mayor dependencia alimentaria.

D. LA VIABILIDAD DE LA ECONOMIA CAMPESINA FRENTE AL CARACTER DEL MODELO

Es necesario desarrollar esta proposición, porque hemos venido considerando que dentro del carácter que ha tenido el país en el proceso de "reformas sociales" y modernización agroindustrial, ha dejado en evidencia que la participación de la economía campesina, a pesar de las limitaciones a que ha sido sometida, es importante en el sector agrícola y en la alimentación de la población ecuatoriana.

En términos generales, debe decirse que se le asignó a la economía campesina el papel de productor de bienes agrícolas de consumo popular a precios relativamente más bajos que los exigidos por la empresa agrícola.

Por lo tanto, la economía campesina necesariamente tiene un espacio en el desarrollo agropecuario y en la economía nacional, y constituye un elemento importante en la alternativa de romper los esquemas de dependencia que le ha impuesto la dominación del capital en el sistema agroalimentario.

Al decir esto, tampoco se está sugiriendo que la comprensión y solución del problema se explique únicamente a partir del análisis de la participación de la economía campesina, pero si estamos conscientes que su papel es fundamental, mismo que especialmente está apoyado en su organización, en la forma de emplear y combinar sus recursos, de aplicar su racionalidad económica particular dentro del espacio en que se desenvuelve.

Lo anterior quiere decir, sin entrar en una discusión de la economía campesina que no es objeto de esta investigación,

que en el comportamiento de su participación debemos estar ob-
servando la interacción de la explotación agrícola familiar
como unidad básica multifuncional de organización social, el
trabajo de la tierra como el principal medio de vida, su cul-
tura tradicional específica íntimamente ligada a la forma de
vida de pequeñas comunidades rurales y la subordinación a la
dirección de poderosos agentes externos.¹¹ Aspectos importan-
tes que también los analiza Jerzy Tepicht; reglas que, dice,
corresponden al carácter familiar de su economía, a las rela-
ciones entre los factores de su producción agrícola, a las re-
laciones entre la economía campesina y el mercado y a las re-
laciones entre el trabajo del agricultor campesino y su ingre-
so.¹²

Por consiguiente, sin llegar a abordar la dinámica de la eco-
nomía campesina ecuatoriana en su conjunto, en este punto tra-
tamos de interpretar algunas de sus características que las
consideramos básicas frente al tema de investigación que esta-
mos desarrollando.

1. Características del Contexto Campesino

Con base a los resultados de las encuestas realizadas en la
provincia de Bolívar, que es una muestra representativa del
campesinado del centro del Ecuador, tratamos de identificar
cuáles son las características que definen social y económi-
camente al campesinado y cuáles son los rasgos que lo dife-

11. Shamir, Teodor, "Naturaleza y lógica de la economía campesina", en
Cuadernos Anagrama, N° 129, pp. 8 - 9.

12. Tepicht, Jerzy, "Las complejidades de la economía campesina", en In-
vestigación económica, N° 167, FE-UNAM, México, 1984, pp. 188-189.

rencian de otros actores de la producción agraria. Intento que se realiza apoyado en los resultados de investigaciones que se llevaron a cabo en otras provincias de la Sierra,¹³ con el fin de detectar la problemática central de la reproducción campesina y las tendencias más significativas de su comportamiento económico-social.

Este intento caracterizador del campesino serrano no busca definir un tipo ideal de actor social, lo que no pasaría de ser una abstracción, y tampoco establecer un marco rígido que señale a quienes considerarlos como campesinos y a quienes no. Advertencia válida pues, frecuentemente, suele olvidarse la dinámica que poseen los procesos sociales, de tal forma que las tipologías tienden, más bien, a encasillar rígidamente la realidad y por ende a autoanular ser como elemento interpretativo,¹⁴ olvidando que el contexto del universo campesino constituye una compleja totalidad, con una gama muy diversa de factores que se integran en una relación de interdependencia.

En el conocimiento de este universo, se encuentra que entre los principales rasgos que destacan en el contexto campesino ecuatoriano que finalmente le otorgan su especificidad, están:

-
13. Barba, Jorge, "La comunidad indígena de San Bartolo de la Provincia de Chimborazo", en revista Atahualpa N° 2, Quito, 1968; CESA, "Políticas y economías campesinas en ecosistemas de altura de Cotopaxi", en sobrevivencia campesina, Vol. II, CEPAL PNUMA, Santiago, 1983; CONADE, las organizaciones campesinas en el Ecuador, (mimeo), Quito, 1980; MAG-JUNAFILA-IERAC, estudios de las comunas campesinas en Imbabura, Pichincha y Chimborazo, (mimeo), Quito, 1977; MAG-ORSTOM, Diagnóstico socioeconómico del medio rural ecuatoriano, documento B, las zonas socio-económicas homogéneas de la Sierra, Quito, 1979; Martínez, Luciano, "Articulación mercantil de las comunidades indígenas en la sierra ecuatoriana", en, Economía Política del Ecuador, CERLAC-FLACSO, Quito, 1985.
 14. Archetti y Stolen, Acumulación de Capital y explotación familiar en el campo argentino, Siglo XXI, 1975.

LA TIERRA, como el medio de producción básico, generalmente escaso y de limitada calidad, y sin disponibilidad de capital necesario para implementar la producción. Se trata de una Unidad de Producción Agropecuaria (UPA) en la cual desarrolla un proceso productivo que genera bienes, en parte, destinados a la autosubsistencia y en parte al mercado. Lo destinado al mercado no es en sí excedente, sino la posibilidad de intercambiar, para adquirir en el mercado otros productos también de subsistencia y que no produce su parcela.

LA FUERZA DE TRABAJO FAMILIAR DISPONIBLE, que constituye la base para encarar el proceso productivo, misma que es utilizada de acuerdo a las necesidades de producción de la unidad familiar de la comunidad a la cual pertenece.

LA TECNOLOGIA que utiliza en la producción corresponde a una combinación de factores en donde predomina la utilización de la mano de obra, por ser la que dispone en forma abundante. Conoce los insumos modernos, pero los utiliza en relación a las particularidades de su parcela y al acceso que a ellos tiene. No tiene posibilidad de asimilar los riegos de producción, por lo tanto produce aquello que es más conocido por él como resistente a las condiciones de su parcela, y no lo que en términos de mercado es más rentable.

EL MERCADO, en donde su cada vez más intensa participación ya sea como vendedores de bienes alimenticios, como vendedores de fuerza de trabajo o como consumidores de medios de producción y de productos ha generado un conjunto heterogéneo de productores, determinando que estas unidades no se expliquen por sí mismas sino en un contexto más global. Así, dentro de la comunidad existe una racionalidad que determina las formas y el nivel de vinculación con el mercado. Entonces, el intercambio de productos en el mercado llega a constituir el ámbito característico de la articulación de la economía campesina

con el sistema capitalista.¹⁵ El limitado acceso que tienen a la compra de medios de producción hace que utilicen en forma más adecuada sus recursos y que su vinculación al mercado sea mayormente integrando productos; lo que en términos de Tepicht representa la tendencia típica de la agricultura campesina cuando, indica que, la venta de productos (intensidad externa 2) sobrepasa en su desarrollo la compra de los medios de producción (intensidad externa 1).¹⁶ Pero al pasar la producción para el mercado pasa en primer lugar por el tamiz de las decisiones no mercantiles, lo que significa que "strictu sensu" no se producen mercancías sino, "valores de uso" demandados compulsivamente por el mercado capitalista.¹⁷

Finalmente, otro indicador importante del contexto campesino es el MODELO COMUNAL en donde se presentan relaciones de reciprocidad-redistribución, mecanismo que se presenta entre comunidades pero especialmente al interior de la comunidad que tiene tierras de usufructo colectivo. "La producción agropecuaria que se conforma en las comunidades combina la explotación comunal con la individual de pequeñas parcelas, basando el proceso productivo en torno a la utilización del trabajo familiar ... (y) en el caso de no ser suficiente, por las migraciones, acuden a otras comunidades aledañas, especialmente en épocas de preparación de tierra, siembra y cosecha ... Esta situación lleva a que el Cabildo (máximo orga-

-
15. Salles, Vania, "Una discusión sobre las condiciones de la reproducción campesina", en Estudios Sociológicos, II: 1, México, 1984, p. 107.
 16. Tepicht, Yerzy, op.cit. p.189; Salles Vania, op. cit., p. 108.
 17. Shejtman, Alexander, "Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia", en Revista de la CEPAL, Santiago, 1980.

nismo de la Comuna) haga uso del recurso de ayuda mutua, conocida como el préstamo, solicitándola a las comunidades vecinas ... el mismo que tiene el compromiso de ser devuelto".¹⁸

Parte de la producción de las tierras de usufructo colectivo de la comunidad es repartida entre sus miembros y el dinero del producto entregado al mercado sirve para mejorar la explotación comunal. Sin embargo, las investigaciones demuestran que la producción familiar condiciona la diferenciación entre las familias campesinas, aunque ésta, por el momento ha sido atenuada por la organización productiva comunal, fortaleciendo las relaciones de solidaridad entre sus miembros. "Esta forma de estructura de producción, constituye un modelo de organización productiva que es parte de la realidad histórica del campesinado ecuatoriano en especial del de la sierra".¹⁹

Sin embargo, no todas las comunidades poseen tierras de usufructo colectivo, estimándose que las tierras en posesión familiar constituye la mayor proporción de las tierras comunales y además son las de mayor potencialidad agrícola. Según datos del CONADE se conoce que a 1980 existían en la Sierra únicamente 550 comunas con tierras comunales, y 1068 comunas carecían de ellas; lo cual manifiesta el predominio del sistema de tenencia de posesión familiar. Mas esta situación no indica un divorcio de intereses dentro del modelo comunal, sino al contrario, ha constituido el incentivo para formar organizaciones

18. Ferrín, Rosa, De la forma huasipungo de trabajo a la economía comunitaria: un caso de transformación de las relaciones sociales de producción, Tesis de maestría, FLACSO, sede Quito-Ecuador, 1980, pp. 86-89.

19. Ibidem, p. 139.

campesinas a nivel nacional, convirtiéndose la organización comunitaria en una instancia de cohesión social y política hacia afuera de la comunidad.

Este último elemento dinamizador de la organización comunal que ha tomado auge desde hace una década, se ha presentado en cada provincia y dentro de ella en cada área con predominio de población campesina. Se han organizado federaciones campesinas, uniones campesinas, etcétera, promovidas en gran parte por promotores externos, aunque también por las necesidades sentidas de las mismas comunas. Muchas organizaciones, si bien han surgido como una necesidad de ejercer una mayor presión frente al Estado para conseguir tierras, han pasado en algunas áreas a reivindicar planteamientos políticos más profundos, articulados en torno a la búsqueda de una real autonomía de gestión sobre el espacio campesino.

Estos cinco elementos configuran, en cierto modo, el contexto en el cual podemos identificar a la economía campesina y diferenciarla de la empresa agropecuaria capitalista, que basa su estrategia productiva en la incorporación de trabajo asalariado y en la producción para el mercado. Por cierto, siendo la realidad tan dinámica y cambiante, existe una gran diversidad de situaciones intermedias, encontrándose entre éstas la situación de quienes combinan parcial o temporalmente su inserción en el mercado de trabajo como asalariados. Debiendo agregarse a éstos dos factores que son el resultado de las condiciones estructurales, el subempleo y el desempleo y la emigración.

Lo anterior nos pone frente a dos cuestiones centrales en el

interés de nuestra investigación: descubrir la autogestión campesina dentro de la organización comunal y la estrategia de la producción campesina como aporte hacia la autosuficiencia alimentaria.

2. Potencialidad de la Organización de las Comunidades

Si bien hasta 1960 hubo algún desarrollo de organización política en medio de las comunidades indígenas de la Sierra, con propiedad se puede señalar que es a partir de la Ley de Reforma Agraria en 1964 que cobra mayor importancia la organización campesina; y aún más, cuando en diciembre de 1970 se promulga la Ley de Abolición del Trabajo Precario,²⁰ y en octubre de 1973 se reforma la Ley de Reforma Agraria, puesto que propendían la entrega de tierras a las organizaciones de productores.

Con lo anotado no se intenta justificar el papel de la reforma agraria, sino mostrar elementos que estuvieron presentes en la organización política del campesinado. Pues, es evidente que el proceso de reforma agraria involucró solamente a un número limitado de hectáreas y familias, sin transformar la deficiente estructura agraria del país. Situación que se comprueba al observar que entre 1964 y 1979, el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) logró intervenir algo más de dos millones de hectáreas, que incluyen adjudicaciones por abolición del precarismo. De tal hectareaje, 1.5 millones (el 72% del total) fueron adjudicadas para promover la colonización principalmente en el Oriente.²¹

20. Conocido como Decreto 1001, por el cual se declara la expropiación de 500 haciendas (160.000 ha) y se entrega a 46 mil aparceros organizados en cooperativas.

21. CEPAL-FAO, Ecuador: la experiencia agrícola en la era del petróleo Quito, 1980.

Sin embargo, es innegable que en términos sociales introdujo una serie de elementos dinámicos que el campesino los utilizó para exigir considerar la forma de organizar su actividad productiva; y, de aplicar su racionalidad económica particular dentro del espacio geográfico y económico al que pertenece. Es decir, el campesinado ecuatoriano tiene un criterio más allá de la posición de la tierra, pues, esa conquista no fue su fin, sino un elemento de lucha dentro de su proyección social.

Tanto en la Sierra como en la Costa el proceso cooperativo se dinamizó considerablemente, pues los campesinos y productores se organizaban en cooperativas como un mecanismo básico en su lucha por la tierra. Sin embargo, las cooperativas de la Costa no tuvieron el éxito alcanzado en la Sierra que contaba con una tradición asociativa campesina. En la Costa, su fracaso como cooperativa de productores se encuentra fundamentada en que fue una organización impuesta sobre una base heterogénea de participantes: campesinos emigrantes, obreros agrícolas, profesionistas y comerciantes. Organización impuesta de acuerdo al Convenio 518-L-032 firmado entre el Gobierno del Ecuador y la AID, cuyas metas eran promover 50 cooperativas de ese tipo en un período de 5 años. Sin embargo, continúan unidos en el comercio de sus productos. Ejemplo de estos son los productores arroceros de Guayas y la Asociación de Productores Agrícolas de Ciclo Corto en Los Ríos (productores de maíz duro y soya).²² En este sentido los ha unido un objetivo común, la realización de su producción.

22. Carpio, Harthman, "La dirección y organización de las empresas agrícolas en el Ecuador", tesis de Economista, Universidad Central del Ecuador, 1973. Comprendió el estudio de 40 cooperativas en las provincias de Guayas y Los Ríos.

En esa proyección social diversos investigadores ecuatorianos²³ destacan la potencialidad de su organización, al comprender al campesinado como parte de una comunidad que participa ya sea en cooperativas o en unidades asociativas de producción. El resultado de sus investigaciones han destacado que las transformaciones agrarias han dado como resultado la presencia de organizaciones de producción campesina que se han integrado bajo sus propias características al proceso de la acumulación del capital. Sea bajo la forma de venta de productos agrícolas y la compra de mercancías de origen industrial o bien por la venta de trabajo en las mismas áreas rurales o en las ciudades, pero manteniendo siempre la importancia de la producción parcelaria o comunal como elemento fundamental. Sin embargo, también precisan una marcada existencia, particularmente en productores campesinos no asociados o cooperados, de vinculación total al mercado de trabajo que a diferencia del anterior equivaldría a una migración temporal o definitiva.

A pesar que este comportamiento del agricultor campesino puede enfrentar a una tarea de tipología, estos investigadores prefieren no hacerla porque manifiestan que el comportamiento del agricultor campesino ecuatoriano no permite adscripción a

-
23. Simón Pachano, "Capitalización de campesinos: organización y estrategias", FLACSO-CEPLAES, Ecuador, 1977; José Almeida, "Cooperativas y comunidades: integración u opción de dos formas de organización campesina", Otavalo-Ecuador, 1981; Redolift, Michael, "El papel de las cooperativas agrícolas en la transformación del campesino en la Cuenca del Guayas", en Revista Ciencias Sociales, N° 10 y 11, Quito, 1982. Carlos Furche, "Lógica de funcionamiento interno y racionalidad en empresas campesinas: el caso de Cayambe", FLACSO-PUCE, Ecuador, 1981. Además Rosero, R.; Peter, M.; Ferrín, Rosa.

esquemas que ya han sido intentados en otras latitudes o realidades; por ejemplo, en México, en la década de los setenta. Plantean que el productor campesino ecuatoriano se enfrenta a escoger entre la comunidad y la cooperativa de producción o el sindicato urbano.

Sus argumentos los presentan al analizar las cooperativas de productores de café, cacao y banano, por lo general de la Costa y orientadas hacia el mercado exterior; y también, al analizar las comunidades campesinas y las cooperativas de productores localizadas en la Sierra. Manifestando que son las mejores alternativas encontradas para el desarrollo del sector rural.

Estos resultados también los hemos encontrado en la investigación directa realizada en la Provincia de Bolívar,²⁴ en donde el 68% de la población pertenece a una gran organización de comunidades o cooperativas: Federación de Comunidades Agrícolas de Bolívar (FECAB-BRUNARI) que agrupa a 40 comunidades, la Organización Unión y Progreso que reúne a 14 filiales o comunidades indígenas, la Cooperativa Unión de Organizaciones Campesinas de Salinas (UNORSAL) compuesta por 28 comunidades campesinas y la Cooperativa Agrícola Talagua que agrupa a 20 mil indígenas.

En estas agrupaciones, la explotación agropecuaria de las comunas o cooperativas se realiza dentro de una estructura so-

24. Trabajo de campo que apoya el desarrollo de la tesis en el estudio del caso presentado en el Capítulo IV y en el desarrollo de la economía campesina del Capítulo III.

cial que permite bajo la dirección de un Cabildo o Directorio, compuesto por tres representantes de cada una de sus filiales o comunidades, dictar en concenso las directrices de producción, comercialización e inversión de los ingresos por los productos entregados al mercado. Todo esto en coordinación con la Unidad Comunitaria del Consejo Provincial de Bolívar, que es quien establece el desarrollo rural provincial. Significa entonces que, conservando su propia organización, observan que se encuentran integrados al conjunto de una sociedad de carácter nacional.

Todas las organizaciones campesinas a la vez se encuentran integradas a diferentes corporaciones nacionales según sus intereses o identificación. Sean éstas, la Federación Nacional de Organizaciones Campesinas (FENOC), la Federación Ecuatoriana de Indios (FEI), la Confederación Nacional Indígena del Ecuador (CONACNIE) o la Confederación de Etnias del Ecuador (CONFENIAE), a través de las cuales expresan sus decisiones políticas al Gobierno.

Su más reciente manifestación política fue en el Congreso Nacional convocado por la FENOC y llevado a cabo entre el 17 y 19 de octubre de 1986, en donde manifestaron su rechazo a "la política agraria del Gobierno, destinada a controlar y destruir a los campesinos y favorecer al sector privado nacional y al capital internacional y reclaman la aprobación de un Programa Agrario que plantee alternativas para hacer frente a la crisis, desde la óptica propia de los trabajadores agrícolas".²⁵

25. Al VI Congreso Nacional de la FENOC asistieron 2190 delegados de 881 organizaciones y 10 mil campesinos asistieron a su clausura. Periódico Hoy, lunes 20 de octubre de 1986, Quito, Ecuador.

De esta manera, la tendencia a la asociación de las comunidades se traduce en un fortalecimiento del campesinado frente a otras clases e instituciones con las cuales debe negociar en forma permanente. Tendencia que lleva a reflexionar sobre la real posibilidad que tienen en construir una identidad colectiva del campesinado. Es decir, existe una decisión campesina de exigir una real y efectiva participación en el proceso de transformaciones agrarias como en los procesos de transformaciones nacionales, y no ser solamente receptores de las políticas agrarias que no representan los intereses del país.

Entonces, nuestra interrogante es cómo generar una correlación de fuerzas favorable para hacer de la economía campesina un soporte de la autosuficiencia alimentaria. ¿Cómo canalizar la racionalidad y potencialidad campesina? Creemos que ésta debe darse mediante alianza de clases populares urbanas y rurales.

3. El aporte hacia la Autosuficiencia Alimentaria y sus Alianzas

Los datos que se han venido presentando han permitido observar que cuando más se ha dado el crecimiento del sector agrícola empresarial, mayor ha sido la participación del campesinado en la oferta de productos de consumo popular. Explicación que se encontraría en que esos productos no son apetecidos por la lógica empresarial y que por lo tanto son relegados a producirse en tierras marginales; y además, a que la racionalidad de la producción campesina, que tiene como núcleo principal la familia, continúa privilegiando la producción de alimentos básicos.

Dicho de otra manera, la articulación de la agricultura al capital no ha significado la inmovilidad ni la desaparición de las economías campesinas; más bien, desde sus diversas expresiones

de diferenciación, han pasado a contribuir sustancialmente en la oferta de alimentos básicos. De acuerdo a investigaciones realizadas²⁶ y a nuestras observaciones, la responsabilidad de esa producción se da en predios comprendidos entre 0.1 y 20 hectáreas. Que a diferencia de agricultura capitalista, está localizada en zonas de temporal y utiliza muy pocos insumos modernos. Se podría decir que prácticamente selecciona los insumos a los que tiene acceso.

De acuerdo a la información presentada en el Cuadro 3-7, en superficies de hasta 20 hectáreas se estaban produciendo el 76.3% de cereales (arroz, trigo, cebada, maíz suave y avena), el 75.7% de leguminosas (lenteja, haba, arveja y fréjol), el 77.6% de tubérculos y raíces (papa y yuca) y 93.9% de hortalizas (lechuga, col, cebolla, ajo, remolacha, tomate). Rob Vos sostiene que "el sector campesino tradicional (alrededor de 70% de las familias campesinas tiene propiedades de 0 a 5 hectáreas), produce en gran medida para el autoconsumo y el mercado interno, para satisfacer las necesidades básicas de alimentación de las clases populares urbanas y rurales."²⁷

Sin embargo, también se debe anotar que los pequeños productores

26. Manuel Chiriboga, La pobreza rural, Ed. CAPP, Quito-Ecuador, 1982. MAG, Programa Nacional de Regionalización, Diagnóstico del medio rural de la Sierra ecuatoriana, Quito, 1981. La participación campesina en la producción, 1974, Quito, Ecuador. Secretaría de Desarrollo Rural Integral, Los 17 proyectos de desarrollo rural integral, Quito, 1982. Rob Vos, "El modelo de desarrollo y el sector agrícola en el Ecuador, 1965-1982", en el Trimestre Económico, México, 1985.

27. Vos, Rob, op. cit., p. 1107. Lo que está entre paréntesis es del autor.

CUADRO 3.7

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE COSECHADA POR GRUPOS DE CULTIVO Y TAMAÑO DE UPAS ^a

ESTRATOS GRUPOS DE CUL TIVOS	TAMAÑO DE PROPIEDAD					Hectáreas TOTAL
	0-5	5-20	20-50	50-100	de 100	
Cereales ^b	42.38	33.96	7.00	4.66	12.00	100
Leguminosas ^c	39.94	35.76	15.45	1.98	6.87	100
Tubérculos y ^d Raíces	59.25	18.33	12.37	1.85	8.20	100
Hortalizas ^e	67.35	26.56	1.25	1.84	3.00	100
Frutas ^f	34.11	24.11	15.56	15.82	10.40	100
Productos de ^g Exportación	9.49	23.30	29.75	11.31	26.15	100
Productos Agro ^h industriales	34.70	25.00	25.00	8.30	7.00	100
PROMEDIO	41.03	26.71	15.20	6.54	10.52	100

- a. Unidad de Producción Agropecuaria
- b. Arroz, trigo, cebada, maíz suave, avena y cebada
- c. Lenteja, haba, arveja, y fréjol
- d. Papa y yuca
- e. Lechuga, col, cebolla, ajo, remolacha y tomate
- f. Naranja, mandarina, limón, pera, aguacate, manzana, piña, durazno y naranjilla
- g. Caña de azúcar, café, banano, cacao y plátano
- h. Oleaginosas, maíz duro, caucho y tabaco

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Programa Nacional de Regionalización (PRONAREG-CRSTOM) - "Diagnóstico Socio-Económico del medio rural ecuatoriano, noviembre 1978"

campesinos de la Costa constituyen parte importante en los productos de exportación y agroindustriales. En el Cuadro 3-7 se puede observar de igual manera, que ellos participan en el 32.8% en los productos de exportación y en el 59.7% de los productos agroindustriales (soya, palma africana, maíz duro, sorgo, tabaco). Su participación en este último rubro guarda relación a dos situaciones: primero, debido a que en la Costa se dio el desarrollo de los productos agroindustriales; y segundo, al apoyo permanente que estos cultivos recibieron del Gobierno y de las instituciones oficiales.

Además, debe anotarse, que los precios de sus productos, de terminados estructuralmente con base a los costos productivos más bajos, pasaron a cumplir la doble función de mantener barato el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y de posibilitar ganancias extraordinarias en el sector agrícola y no agrícola.

Entonces, la pequeña propiedad campesina, esa organización de fracciones de tierra que a estimaciones de 1981²⁸ representaban el 66.9% del total de las unidades productivas agrícolas (con 7.3% de una superficie total de 8.9 millones de ha.), si se consideran unidades hasta 5 ha y 85.1% si se toman en cuenta hasta 20 ha. (con el 21.5% de la superficie total), necesariamente debe tener un efecto muy positivo en el desarrollo agropecuario y en la economía nacional, más aún cuando el Gobierno está "interesado" en formar cooperativas de "Microempresas Rurales" de producción agropecuaria y agroindustrial.²⁹

28. Rob Vos, op. cit. p. 1114, Cuadro 5.

29. El Decreto Ejecutivo 1924 de 5 de junio de 1986 crea el Programa Cooperativo de Microempresa Rural, para que sea promovido y ejecutado por el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos. Para su promoción creó la Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas (UNEPROM) y el Fondo de Desarrollo del Sector Microempresarial (FODEME) con la finalidad de canalizar la capacitación, el crédito y la asesoría en la administración de la microempresa.

Este interés por parte del Estado hacia el productor campesino, podemos mirarlo desde dos ópticas. Primero, reconocer en el campesino su importancia potencial como productor de alimentos básicos. Aspecto que lo explicita en los considerandos del Decreto Ejecutivo 1924 manifestando claramente que la Microempresa Rural "es un sistema de desarrollo que permitirá a los pequeños productores campesinos fortalecer sus unidades productivas familiares o grupales, para mejorar su alimentación y su producción para el mercado". Estableciendo en el artículo uno del mencionado Decreto que "la producción intensiva del productor campesino es necesaria para complementar la dieta nutritiva de la familia campesina y de la sociedad en general mediante la producción de excedentes agrícolas, como de otras ramas productivas y comerciales". Entonces, su importancia en la participación de la seguridad alimentaria es manifiesta, coincidiendo con los análisis que presentamos en páginas anteriores.

En segundo lugar, se puede estimar que dada la alta participación del productor campesino en productos básicos, se lo considera como un sector social estratégico en esa producción, frente a las circunstancias económicas por las que atraviesa el país como las relacionadas a balanza de pagos, deuda externa y disminución en los ingresos del petróleo. Aspectos que estarían limitando las importaciones de alimentos. Esta preocupación estaría llevando a una revalorización de la producción campesina y podría tener en el Gobierno un aliado.

Sin embargo, es preocupante esta opción originada en el Estado por cuanto su acción paternalista exige primero, una "producción intensiva" que podría tener visos de modernización agropecuaria, a la cual la racionalidad campesina de la Sierra no ha logrado incorporarse o se ha resistido; y segundo,

porque parametrizan a la organización de la microempresa a determinada organización y número de socios,³⁰ que es totalmente extraña a su tradición asociativa.

Lo positivo de la Ley se podría observar en que existe una decisión política, y podría constituirse en el espacio político para impulsar la viabilidad campesina.

En términos de Emiliano Ortega se puede decir que el campesinado (se refiere al de América Latina) se está expresando permanentemente a través de presiones sociales, y que una opción campesina sólo podría ser considerada como tal si se abren los canales para que esas presiones sociales se puedan consolidar en forma efectiva.³¹ Este podría consistir uno de los canales de realización, sin embargo, lo importante también sería considerar cuáles serían las alianzas a las que debe someterse el campesino para lograr su objetivo.

Desde nuestro punto de vista, su alianza más cercana es la gran población rural que en parte sería absorbida en la producción agrícola campesina (51% de la población nacional vive en el campo y el 60% de ella está vinculada de alguna manera a la producción agropecuaria); la población urbana consumidora de alimentos de consumo popular o básicos que se debate en situaciones similares o peores que los que viven en el campo; y, su propia organización campesina.

30. Decreto Ejecutivo 1924, Art. 8°, "Se entiende por Microempresa Rural las unidades de producción que cuenten con personal administrativo con centrado en una o dos personas y personal operativo de hasta 10 personas cuyos activos de operación sean inferiores a 100 salarios mínimos vitales".

31. Ortega, Emiliano, "La opción campesina en las estrategias agrícolas" en Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política, N° 8, España, julio-diciembre, 1985, p. 113.

Esto podríamos sustentarlo analizando el destino de la producción agrícola, el ingreso neto de las Unidades de Producción Agrícola (UPAS), y los patrones de consumo de la población urbana y rural; que se sumarían a las reflexiones entregadas sobre su organización comunal.

Los datos del Cuadro 3-8 indican que el productor campesino se encuentra fuertemente articulado al mercado entregando sus productos. En la Sierra, las UPAS de hasta 5 hectáreas venden entre el 62 y 70.5% de la producción, en tanto que las UPAS comprendidas entre 5 y 20 hectáreas destinan al mercado entre el 76.1 y 83.1% de los productos. Mientras que en la Costa, productora en especial de productos agroindustriales y de exportación, todas las UPAS venden sobre el 85% de sus productos. Esto significa, que si bien el autoconsumo es importante en las explotaciones de menor tamaño en la Sierra, es más significativa la entrega de alimentos para un gran porcentaje de población urbana y rural. En estas realidades se basa nuestra alianza con la población urbana y rural. Los buenos precios a sus productos podría decirse que constituyen el incentivo al mercado, mas consideramos que es el obtener determinados ingresos para satisfacer las necesidades familiares a un determinado nivel de vida. Lo contrario sería entrar en una competencia con la agricultura comercial y en este caso, ésta estuviera produciendo esos productos. Entonces la agricultura campesina es funcional en el conjunto de la economía por entregar productos a precios más bajos que la agricultura comercial.

Schejtman expresa esta situación en el sentido que, "el sector campesino se muestra dispuesto a entregar al resto de la sociedad los productos de su actividad a precios inferiores a los exigidos por los productores capitalistas por la sencilla razón de que la unidad campesina, para emprender

una actividad determinada no necesita asegurarse de una tasa de ganancia mayor o igual a la tasa de retorno esperada en otras actividades alternativas".³²

En el Cuadro 3-9 resalta en el ingreso neto por tamaño de UPAS su relación campo-ciudad, frente a las estrategias de obtener mayores ingresos. En la Costa los ingresos no agrícolas para UPAS de hasta cinco hectáreas representan entre el 17.4 y 6.9% del ingreso total, en tanto que las UPAS consideradas entre 5 y 20 hectáreas su ingreso por este concepto disminuye al 7 y 3.6%. Esto puede estar indicando su mayor permanencia en el campo en busca de mejores oportunidades de ingreso que los apreciados en la ciudad. Por lo tanto no es el destello de la novedad urbana lo que atrae al campesino sino su oportunidad de ingresos.

Similar situación sucede en la Sierra aunque en mayor proporción, pero de igual manera, privilegian u obtienen mayores ingresos netos a través de la producción agropecuaria. En forma general se puede decir, tanto para la Sierra como para la Costa, que a partir de las UPAS comprendidas entre 1 y 2 hectáreas el mayor ingreso familiar proviene del sector agropecuario. Correspondiendo a las UPAS entre 1 y 2 hectáreas un ingreso neto entre 43.7 y 54.8% mientras que el ingreso neto agropecuario de las comprendidas entre 2 a 20 hectáreas fluctúa entre 62.5 y 80.5%.

32. Schejtman, Alejandro, CEPAL, Economía Campesina y Agricultura Empresarial: tipología de productores del agro mexicano, Ed. Siglo XXI, México, 1985, p. 243.

CUADRO 3.8

ECUADOR: DESTINO DE LA PRODUCCION AGRICOLA SEGUN EL TAMAÑO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS
- Distribución porcentual -

	TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGRICOLAS (en hectáreas)					
	Hasta 1	1 a 2	2 a 5	5 a 10	10 a 20	20 a 50
I. Sierra						
Producción agrícola						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Vendida	62.0	60.0	70.5	76.1	83.1	85.9
No vendida	38.0	40.0	29.5	23.9	16.9	14.1
Autoconsumida	30.4	23.8	19.3	15.0	11.4	8.8
Otros destinos ^a	7.6	16.2	10.2	8.9	5.5	5.3
II. Costa						
Producción agrícola						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Vendida	85.7	86.4	85.8	86.5	83.9	90.4
NNo vendida	14.3	13.6	14.2	13.5	16.1	9.6
Autoconsumida	12.4	10.9	11.4	10.6	13.1	7.8
Otros destinos ^a	1.9	2.7	2.8	2.9	3.0	1.8

a. Otros destinos: Semillas, alimento para el ganado, pago de factores de producción (mano de obra y otros).

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería, Programa Nacional de Regionalización (ORSTOM), "Diagnóstico socio-económico del medio rural ecuatoriano: Ingresos", Documento No.7, Quito, noviembre de 1978, Cuadro elaborado por la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO. Tomado de Emiliano Ortega, "Agricultura Campesina en América Latina", CEPAL, Revista No.16, Cuadro 6.

CUADRO 3.9

ECUADOR: COMPOSICION DEL INGRESO NETO SEGUN EL TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGRICOLAS
- en porcentajes -

	TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGRICOLAS (en has)					
	Hasta 1	1 a 2	2 a 5	5 a 10	10 a 20	20 a 100
I. Sierra						
Ingreso neto agropecuario ^a	19.0	43.7	62.5	70.5	71.1	74.9
Ventas de artesanías	3.5	2.0	0.6	1.1	0.1	1.2
Productos recibidos en pago	0.5	1.1	0.6	0.4	1.7	1.0
Actividades comerciales	5.9	4.1	4.0	5.0	5.9	3.9
Transferencias y créditos	17.2	3.9	5.9	10.4	11.9	14.1
Salarios:						
Agrícolas	20.2	22.9	14.3	6.1	3.3	2.0
No agrícolas	33.6	22.2	12.0	6.4	6.0	2.9
Total ingresos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
II. Costa						
Ingreso neto agropecuario ^a	31.0	54.8	66.9	75.5	80.5	79.7
Venta de artesanías	4.4	0.5	0.5	0.2	0.1	0.5
Productos recibidos en pago	0.8	0.4	0.7	0.2	0.2	0.7
Actividades comerciales	8.4	3.2	3.8	4.1	3.0	1.4
Transferencias y créditos	1.9	4.8	3.3	4.5	7.3	1.7
Salarios						
Agrícolas	35.2	27.3	17.8	8.4	5.2	0.5
No agrícolas	17.4	9.0	6.9	7.0	3.6	1.5
Total ingresos	100.0	100.00	100.0	100.0	100.0	100.0

a. Valor de producción menos gastos en dinero en especies sin considerar el costo de la mano de obra familiar.

FUENTE: MAG: PRONAREG-ORSTOK, "Diagnóstico socio-económico del medio rural ecuatoriano: Ingresos". Tomado de Emiliano Ortega, "Agricultura Campesina en A.L.", CEPAL, Revista 16, Cuadro 7.

Esto estaría demostrando que es una agricultura que absorbe una gran cantidad de mano de obra para sus labores culturales y en la medida que se apoye su producción podría incorporar un mayor número de tierras que se encuentran en barbecho o descanso y por lo tanto incrementar la producción y el empleo; considerando para esto que "el grado de intensificación potencialmente alcanzable en el uso de mano de obra es mayor en las unidades campesinas que en las empresariales".³³

Los estudios sobre crecimiento de la demanda y consumo de alimentos, realizados por el CONADE,³⁴ demuestran que la situación alimentaria de la población ecuatoriana es muy deficitaria. Conclusión que surge al relacionar una recomendación de 2 300 calorías y 62 gramos de proteínas, para el hombre tipo ecuatoriano,* con las disponibilidades promedio de sólo de 1 755 calorías y 44 gramos de proteínas, durante los años 1970 a 1980. Lo cual significa una deficiencia de 24% de calorías y un 29% de proteínas y coloca al Ecuador entre los países de América Latina cuya situación nutricional es muy precaria.

La disponibilidad de calorías promedio por habitante estimadas para Latinoamérica y el Caribe en 2.535 calorías duran-

33. Schejtman, op. cit., p. 243.

34. CONADE "La situación alimentaria y nutricional de la población ecuatoriana: evolución de la oferta y demanda de alimentos entre 1968 y 1980", Quito, 1984.

* Toman como base el denominado hombre-tipo para países en vías de desarrollo, entendiéndose como tal un hombre de 29 a 39 años de edad, con un peso de 65 kilos, sano y apto para un trabajo de 8 horas al día en actividad moderada.

te el período 1971 - 1974, hace que las características del Ecuador supere únicamente a Bolivia, El Salvador, Guatemala, Haití y Honduras.³⁵

Los datos para Ecuador surgen de la Hoja de Balance de Alimentos (relación entre oferta y demanda potencial de alimentos), cuya evolución del consumo aparente presentamos en el Cuadro 3-10. En él se observa, que en el período 1969-1980 se ha producido una sustitución de bienes tradicionales de subsistencia por otros de mayor calidad nutricional y grado de elaboración industrial, alterándose significativamente los patrones de consumo.

Los productos agrícolas de consumo tradicional (cereales, leguminosas, hortalizas, tubérculos y raíces) aparecen con tasas negativas; los productos destinados a transformación industrial, incluyendo carnes y productos de mar, aparecen con tasas positivas.

Al presentar el Cuadro 3-10 datos de demanda aparente, esconde los déficits o superávits entre los distintos grupos sociales diferenciados por su nivel de ingresos y en donde la mayoría de la población no tiene acceso ni siquiera a cubrir las 1 755 calorías discutidas anteriormente y, por lo tanto, no serían consumidores significativos de los productos de mayor calidad nutricional y grado de elaboración industrial, siendo por ésto, mayores consumidores de aquellos productos tradicionales que han presentado tasas negativas en el consumo aparente.

35. UNICEF, Situación de la infancia en América y El Caribe, Santiago de Chile, Oficina Regional para la América, Ed. Universitaria, 1979.

El Cuadro 3-11 demuestra claramente que la población que recibe salarios mínimos no podría alcanzar las dietas alimenticia recomendada, porque únicamente cubriría hasta el 70% de los costos de la dieta y en el supuesto que todo su ingreso se destine a la alimentación de una familia de cinco miembros.

Por lo tanto, es necesario e importante que la producción campesina incremente su producción con la finalidad de que este grupo poblacional mejore sus condiciones alimenticias. En este aspecto se justificaría la alianza del productos campesino con la población marginal urbana y también rural.

Al respecto, Schejtman sostiene que, "investigaciones sobre nutrición llevadas a cabo en diversas partes del mundo (entre ellas en México) permiten sostener la hipótesis de que existe una relación directa entre el mejoramiento de la producción y la productividad en bienes de autoconsumo del sector campesino, y el mejoramiento del nivel nutricional, hecho que no sucede cuando los incrementos se producen en cultivos comerciales, aunque los mismos sean efectuados también por unidades campesinas.³⁶ La explicación de esta última condición la hemos explicado en el sentido de que la población marginal urbana y rural no tendría ingresos para adquirir los productos comerciales.

Entonces, siendo los campesinos los que en la actualidad producen la mayor parte de alimentos básicos deben constituir una reflexión permanente en la autonomía alimentaria.

Al decir esto, tampoco se está sugiriendo que la comprensión

36. Schejtman, op. cit., p. 235. El subrayado es del autor.

y la solución del problema agrícola ecuatoriano, y en especial el de la pérdida de autosuficiencia alimentaria, deba ser explicado únicamente a partir del análisis de la participación campesina. De ninguna manera. Estamos conscientes que es un elemento básico, importante, seguramente el indispensable en el cambio agrario, pero siempre dentro de un conjunto de elementos que van desde las diversas políticas económicas correspondientes al sector hasta las exigencias participativas de grupos sociales importantes como el de los obreros; pues, la economía campesina tiene que irse adecuando, irse transformando, para vincularse y ser actor activo de una sociedad que se encuentra en permanente proceso de cambio. Pero así también, estamos conscientes que la superación de la problemática alimentaria no podrá llevarse a cabo sin la participación social y organizada del campesinado, no considerarlo sería continuar viendo este problema nacional en una forma unilateral.

Los análisis presentados sobre la importancia de la producción campesina en la dieta alimentaria, la permanente presencia de sus organizaciones y las decisiones campesinas de encontrar un espacio político, dicen de la viabilidad de nuestra proposición, de su opción campesina en la dependencia alimentaria. Reafirmando nuestra hipótesis de que la comunidad es una alternativa de progreso agrícola mediante la participación de la lucha de sus bases.

CUADRO 3.10

EVOLUCION DEL CONSUMO APARENTE DE ALIMENTOS ENTRE 1968 y 1980
 -miles de toneladas métricas-

PRODUCTOS	1969	1974	1980 ¹	TASAS ANUALES DE VARIACION (%)	
				1974-68	1980-74
Cereales	461.0	655.4	645.4	(6.1)	(0.25)
Leguminosas	65.6	52.1	39.7	(3.9)	(4.26)
Tubérculos y Raíces	722.9	976.0	545.2	5.4	(9.16)
Huevos	6.9	20.1	44.4	18.6	9.0
Hortalizas	158.0	128.1	131.6	(3.1)	(0.07)
Frutas	2 426.4	2 002.9	2 531.8	(3.3)	3.8
Carnes	68.2	97.9	148.1	1.7	3.3
Pescados y Mariscos	53.6	97.3	752.1	10.4	41.6
Azúcares	146.0	252.5	356.6	9.5	5.7
Aceites y Grasas	24.5	78.0	165.4	21.8	14.3
Cacao	13.0	21.8	63.0	9.2	19.8
Leche y Derivados	674.5	756.1	947.3	3.4	5.7

1. Promedio años 1979 - 1980 - 1981

() Tasas negativas

FUENTE: Consejo Nacional de Desarrollo, Unidad de Nutrición. Tomado de: La Situación alimentaria y nutricional de la población ecuatoriana, agosto 1984.

CUADRO 3.11

COSTOS DE LA DIETA ALIMENTICIA RECOMENDADA Y SALARIOS MINIMOS DEL
SECTOR URBANO ¹

- en sueros corrientes -

AÑOS	COSTO PROMEDIO DE LA DIETA ²	SALARIO MINIMO	DEFICIT O SUPERAVIT (%)
1968	814	600	-26
1975	1 937	1 250	-34
1981	3 842	4 000	+ 4
1982	4 622	4 600	- 5
1983	6 471	4 600	-29
1983	7 614	4 600	-40
1984	8 990	6 600	-27
1985	11 561	8 509	-27

1. Familia de 5 personas y salarios mensuales del Jefe de familia.
2. Con base a las tres principales ciudades del Ecuador: Quito, Guayaquil y Cuenca.

FUENTE: CONADE. "La hoja de balance de Alimentos y los costos de la dieta alimenticia recomendada", Quito 1986

CAPITULO IV: EL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO EN EL ECUADOR

A. LA PRODUCCION DE EXCEDENTES Y LA AYUDA ALIMENTARIA (PL-480)

Desde principios de los cincuenta, el Programa de Ayuda Alimentaria comunmente conocido como PL-480 ha generado una gran cantidad de controversia. La crítica general al Programa PL-480 ha sido que actúa como un indicador de desincentivo al incremento de la producción agrícola en los países que la reciben, hace disminuir los precios de los productos agrícolas alternativos y permite a los dirigentes de la política interna olvidar problemas del sector agrícola. Después de dos décadas de debate internacional (1960-1980), que han analizado varios casos; la pregunta del "efecto del desincentivo" constituye un problema actual para el Ecuador toda vez que a partir de enero de 1985 se reinician las importaciones de trigo por intermedio de este Programa. Años que vuelven a marcar para Estados Unidos un crecimiento en sus excedentes de granos y además una fuerte competencia en el mercado mundial, al que ahora se ha incorporado de manera importante la Comunidad Económica Europea (CEE).

En el mercado mundial de trigo de los últimos años la presencia de la CEE ha cambiado la estructura de participación de los países exportadores. Los datos del Cuadro 4.1 nos permiten analizar que para el año 1986/87, la CEE es el mayor productor mundial de trigo dentro de los países exportadores, cuya producción representó el 13.9% de la producción mundial (506.9 mill. TM.), 2.7% más que la de los Estados

Unidos. Situación que ha vuelto a la CEE en un fuerte competidor en el mercado de vendedores y en la actualidad está en importancia después de Estados Unidos y Canadá.

El surgimiento de la CEE como gran productor de trigo, así como también una mayor producción en países del Tercer Mundo¹ que ha dado como consecuencia se vuelvan autosuficientes o disminuyan fuertemente sus importaciones, ha llevado a la generación de un stock mundial de trigo a 1986/87 de 124.4 millones de TM equivalentes al 24.5% de la producción mundial. Stock que se encuentra en Estados Unidos (39.0%), Argentina (0.2%), Australia (2.7%), Canadá (13.4%) y la CEE (13.4%), que a la vez son los competidores en el mercado de vendedores.

Esta sobreproducción mundial hace suponer que uno de los mecanismos que utilizará Estados Unidos para librarse de su sobreproducción será el recurrir nuevamente a las estrategias de la Ley PL-480, misma que en la década de los sesenta le permitió librarse de sus excedentes y crear discentivos en la producción de los países receptores.

1. Desincentivos de la Ayuda Alimentaria PL-480

El interés en el Programa PL-480 como un tema político ha decaído considerablemente en los últimos años. Por ejemplo, hay relativamente poca referencia a la PL-480 en literatura reciente en la Política Agrícola norteamericana. Esto quizá se deba a que los Estados Unidos dejaron de enfrentar a ini

-
1. Durante los pasados 15 años sobresale rápidamente la producción de trigo de los países en vías de desarrollo, ante todo en China, India, Paquistán, Turquía y Bangladesh. El Correo de Solagrál, Francia, selección bimestral en castellano, N° 2., mayo-junio-1986. CIMMIT, Word. Wheat facts and trends, Varios números., México, 1983-1985.

CUADRO 4.1

PRODUCCION MUNDIAL Y COMERCIO DE TRIGO DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES:
 PROYECCION 1986/87.

-en millones de TM-

	PRODUCCION		EXPORTACIONES		STOCK FINAL	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%
Estados Unidos	56.5	11.2	29.3	29.7	48.6	39.0
Argentina	9.6	1.9	5.1	4.9	0.3	0.2
Australia	15.0	3.0	14.5	14.0	2.7	2.7
Canadá	31.0	6.1	18.5	17.9	15.5	13.4
CEE	70.7	13.9	15.0	14.5	15.4	13.4
Mundial	506.9	100.0	103.3	100.0	124.4	100.0

FUENTE: US Wheat Associates, Vol. 5/41 y 42, octubre 21, 1986.

cios de los 80, el problema de mantener stock disponibles de bienes agrícolas, como fue el caso de los 50 y los 60. También, el incremento fenomenal en las exportaciones comerciales durante los 70 ha significado que la cantidad de las exportaciones PL-480 frente a las exportaciones comerciales ha yan declinado considerablemente de cerca del 25% en los primeros años de los 60 a cerca del 4% a fines de los 70, como se muestra en el Cuadro 1.3, del Capítulo I.

Otra explicación factible para la disminución en interés en el PL-480 es el decremento de la participación norteamericana en la ayuda total alimentaria. De un elevado 94 por ciento en 1965, la ayuda alimentaria total norteamericana ha caído a cerca del 63% en los primeros años de los 80. Ahora cuenta también con la ayuda alimentaria de otros países principalmente Europa, Canadá y Japón.²

Aun cuando la discusión sobre la ayuda alimentaria norteamericana ha salido de la arena política, todavía cuenta con aproximadamente 25% del presupuesto de asistencia extranjera norteamericana.³ Esto, unido a los grandes excedentes actuales del producto en manos del gobierno cuyo mantenimiento le resulta costoso y a la vez tiene valor cero al interior de su economía, hace prever que el Programa continuará en forma significativa y con él, nuevamente el dumping de los sobrantes agrícolas norteamericanos en el extranjero.

2. Schulte, Bruce R., The U.S. experience with grain reserves and price bands, Sigma One Corporation, april 10, US. 1986.

3. Ibidem, Cuadro 5.

Estados Unidos volverá a argumentar que los beneficios potenciales de la ayuda alimentaria para los países que lo reciben se expresarían en: a) Ayuda Alimentaria a los necesitados, directamente a través de una distribución subsidiada o indirectamente reduciendo los precios a los alimentos; b) Financiando proyectos de desarrollo mediante proyectos alimentarios para trabajo; c) Ser usada para construir stock domésticos para estabilizar precios; d) Disminuir las restricciones en el crecimiento; e) Reducir las presiones políticas e inestabilidad internas; y, f) Financiamientos oportuno y baratos, incluyendo transporte.

Pero estos planes de ayuda ya han tenido críticas documentadas, Schuh y otros han señalado que como una transferencia de ingreso en clase, la ayuda alimentaria es inferior a la transferencia directa de dinero.⁴ También, la ayuda alimentaria ha estado sujeta a críticas relacionadas con la ayuda extranjera en general. Por ejemplo, se argumenta que los beneficios sirven más a los que la donan que a los que la reciben. Pinstrop, Anderson y Tweeton concluyen que en el valor presente de los reembolsos, pagos de interés y transportación pagada por los países que reciben la ayuda alimentaria, se encontró que exceden el valor actual de la ayuda alimentaria bajo los programas de crédito en dólares.⁵

En 1960, T.W. Schultz fue entre los primeros el analizar el efecto de desincentivo como una posibilidad teórica.⁶ Mientras

-
4. Schuch, C.E., "Improving the developmental effectiveness of food aid", mimeo, pp. 1-29, 1979.
 5. Pinstrop-Anderson, P. y Tweeton, L.G., The Value, cost and efficiency of United States food aid, American Journal agricultural economic, 1971, pp. 431 - 440.
 6. Schultz, T.W. "Value of U.S. farms surpluses to underdeveloped countries", American Journal farmer economic, 1960, pp. 1018- 1301.

otros aparentemente habían notado el problema, Schultz hizo una contribución embrionaria que dió paso a estudios numerosos y también estableció una controversia acerca de la elasticidad de la oferta de la producción agrícola en los países en desarrollo. Años más tarde Fisher refinó los argumentos de Schultz y formuló un modelo que mostró cómo el efecto de desincentivo en los precios y en la producción agrícola estaban relacionadas con la ayuda alimentaria de los países que la reciben.⁷

Maxwell y Singer han revisado los estudios que crecieron con base a las ideas de Schultz y Fisher. Ellos concluyen que no parece probable que el efecto de desincentivo en los precios y en la producción sea resultado de la ayuda alimentaria, ya que éste puede ser evitado con una mezcla apropiada de herramientas políticas, internas en cada país.⁸

Maxwell y Singer mantienen que el efecto de desincentivos de precios ha sido exagerado pero concuerdan con la proposición de Schuch en que la ayuda agrícola ha tenido más bien serios efectos nocivos en los productores de los países receptores, a pesar de que muchos de los efectos negativos han sido atenuados o eliminados conforme el desarrollo del programa han respondido a las críticas. Seis casos, de los 21 estudiados por Maxwell y Singer evidenciaron graves efectos de desincentivo en los precios en los productos agrícolas, sin embargo, no bastaron para que abandonen su apoyo a favor del PL-480. Cuatro de esos fueron en la India y uno en Colombia. Empero, es interesante anotar

7. Fisher, F.M., "A theoretical analysis of the impact of food surplus disposal on agricultural production in recipient countries", American Journal of Agricultural Economics, 1963, pp. 863 - 875.

8. Maxwell, S.J. and Singer, H.W., "Food aid to developing countries: a survey", World Development, 1979, pp. 225 - 247.

tar que un análisis de USDA⁹, en operaciones de la Ley Pública 480, encontró que el 59% de los expertos en ayuda alimentaria creyeron que ésta es un desincentivo para los agricultores de los países en desarrollo y 60% aseguró que la ayuda alimentaria impulsa a estos países a olvidar su sector agrícola.

Si bien los estudios para demostrar la relación entre la ayuda alimentaria y la producción agrícola pueden ser tildados de incompletos, como lo indica Maxwell y Singer, y además, de que los resultados de tales estudios tienden a ser hipotéticos ya que es imposible asegurar cuáles hubieran sido las políticas y precios agrícolas en ausencia de la ayuda alimentaria; se debe decir al respecto, que es el gobierno de Estados Unidos quien también está consciente de estas consecuencias, como lo demostró al realizar en 1977 correcciones al Programa PL-480, en donde se manifiesta que "cada acuerdo con un país receptor deberá ser realizado sobre la determinación explícita de que no habrá desincentivos para los agricultores en los países que reciban la ayuda alimentaria". Este fue el resultado de los desincentivos de la PL-480 con base a muy pocos estudios realizados por USDA.

Austin y Wallerstein realizan un análisis sobre las razones de la carencia de evaluación del programa de ayuda alimentaria por parte de Estados Unidos. Sus hipótesis están fundadas en el punto que debido a la amplia base de soporte político para el programa de ayuda, los políticos no han sido entusiastas acerca de tomar muy cuidadosamente una vista desde el interior del programa.

9. USDA, New directions for U.S. food assistance: a report of special task force on PL-480, Office of the Secretary, Washington, D.C. 1978.

Otro problema potencial resultado de la ayuda alimentaria es que desplaza importaciones comerciales de países terceros in cluyendo a países desarrollados exportadores.

Mientras precios y efectos políticos parecen más prominentemente en la literatura, otros efectos posibles de desincentivos han sido sugeridos. Uno de éstos y de significativa importancia es el grado al cual la ayuda alimentaria disminu ye los ingresos de los agricultores o tiene un impacto adver so en la distribución del ingreso.

2. Principales factores que han determinado lo negativo de la Ayuda Alimentaria*

Con los análisis realizados sobre los desincentivos que causa la PL-480 en la producción agrícola del país receptor, se cuestiona la afirmación que el efecto negativo puede ser evi tado con la acción apropiada de instrumentos de políticas in ternas.

Así también, como fue discutido en el Capítulo I, el Programa Agrícola de Ayuda de los 50 y 60, no puede ser considerado como un neutralizador del impuesto de exportación implícito causado por un dólar sobrevaluado, sino que los Estados Unidos estaban actuando como un monopolista discriminante y, el dumping a sus excesos agrícolas en el mercado mundial causaron grave daño a la agricultura de los países de menor desarrollo relativo.

* Varios de los puntos que aquí se tratan son con informaciones del tra bajo de Schuch, op. cit.

Un segundo factor que determina si había o no un efecto de desincentivo involucra las elasticidades relativas de oferta y demanda. Una conclusión básica de Fisher es que con una cantidad de ayuda alimentaria entrando al mercado, la menor elasticidad precio de la demanda y la mayor elasticidad precio de la oferta, da como resultado el mayor decremento en la producción doméstica.

Peterson ha estimado elasticidades de ofertas agrícolas agregadas en períodos más largos y sus resultados han sido más contundentes que los estimados en estudios pasados,¹⁰ respaldando una vez más el criterio que la ayuda alimentaria sí daña la agricultura en los países menos desarrollados.

La importancia relativa de la ayuda comparada con la oferta doméstica es, desde luego, otro factor para ser considerado cuando se evalúa la ayuda alimentaria.

Si la cantidad de la ayuda alimentaria es pequeña comparada con la oferta total, se dice, entonces los precios probablemente no serían afectados. Como ha menudo se sugiere, una de las razones de carencia de evidencia del efecto de desincentivo es simplemente que la ayuda alimentaria no ha sido del tamaño relativamente signficante en la mayor parte de las naciones con sus propios abastecimientos. Pero, ciertamente, en algunos de los países la cantidad ha sido importante. En Egipto, Jordania y Bangladesh, por ejemplo, la PL-480 comprendió el 19, 21 y 24%, respectivamente, del consumo de trigo doméstico. En Ecuador se supe

10. Peterson, W.L., "International farm prices and the social cost of Cheap food policies", American Journal farmer economic, 1979, pp. 12-21.

raron ampliamente estos porcentajes. En Colombia en 1971 las importaciones, de la PL-480 representaron el 90% del consumo interno.

Otras dos consideraciones relacionadas con la cantidad de ayuda alimentaria son la confiabilidad y temporalidad o el tiempo de distribución. Si la ayuda alimentaria es confiable y fluctuante en cantidad causa dificultades en la planeación, en la parte de agricultores y gobiernos de los países que la reciben, peor aún si se establece anualmente la cantidad de ayuda alimentaria disponible. De hecho el agricultor deja de producir al ver cerca una importación. Austin y Wallerstein anotan la incongruencia de proclamar las virtudes de una planeación de ventas a largo plazo mientras se atan asignación de recursos a un presupuesto anual interno.¹¹

En relación a las distribuciones, el plan de ayuda alimentaria respecto al flujo de bienes debería contemplar cuando menos los modelos de cultivos locales y épocas de recolección de cosechas. Pero, la ayuda alimentaria de Estados Unidos es practicada por los canales comerciales regulares. Una regla cardinal de política internacional de ayuda alimentaria es que no esté dirigida para destruir o alterar los mercados comerciales locales; y en principio, los países receptores también deberían observarla antes de solicitar la ayuda. En la práctica, sin embargo, ni Estados Unidos ni los países receptores han observado estas normas y los dos han contribuido a abatir la producción nacional del país receptor. Entonces, se puede argumentar fácilmente que la ayuda alimentaria que reemplaza importaciones comerciales es actualmente preferible en

 11. Austin, J.E., and B. Wallerstein, "Reformulating U.S. food and Policy for development", World Development, 1979, pp. 635-646.

los países que la reciben, puesto que tales importaciones habrían de realizarse de cualquier forma, y por tanto, bajo tales condiciones la ayuda alimentaria está unida a la liberación de recursos que pueden ser usados para otros propósitos.

Este ha sido el mayor argumento utilizado en el caso de Ecuador y su resultado es el realizar importaciones masivas que superaban los déficit de producción. Caso similar al de Colombia que analizaron Dudley y Sandilands, en su estudio¹² sobre los efectos de las importaciones de trigo mediante PL-480. Análisis en el cual anotan que las importaciones totales de trigo aumentaron de un promedio de menos de un 25% del consumo en los cuatro años precedidos al PL-480 a casi 90% en 1971. Durante este período la producción total de trigo cayó casi tres veces y el área cultivada cayó sobre 4 veces, destinándose las tierras a la explotación ganadera.¹³

En Ecuador se han presentado resultados similares, pero en nuestro interés está demostrarlo en forma analítica desde el punto de vista de la internacionalización del capital, para lo cual tratamos de realizar un estudio político, económico y social del Sistema Agroindustrial Trigo.

B. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO EN EL ECUADOR

En el año 1543 se introduce el trigo al Ecuador y se lo cultiva por primera vez en Quito y más tarde en zonas de

-
12. Dudley, L. and Sandilans, "The side effects of forcing aid: the case of Public Law 480 Wheat in Columbia". Econ. Develop. and Cultur. Change, 1975, pp. 325 - 336.
 13. Ibidem, pp. 331, 332.

relativa altura de la Sierra; constituyéndose junto al fré-
jo, cebada, patatas, maíz suave y hortalizas los cultivos
tradicionales que abastecería la Sierra a la región de la
Costa.

El trigo no era un producto para la metrópoli, pues ellos
podían abastecerse en el mercado europeo, sino que era des-
tinado al consumo interno, especialmente, en las grandes
ciudades de las regiones naturales identificadas en el país,
llegando a constituirse también en un elemento de reproduc-
ción de la fuerza de trabajo en las explotaciones de la Cos-
ta y del mercado de exportación en Guayaquil.

Siendo relativamente grandes las distancias entre la Sierra
y la Costa, y realizándose en ésta el mercado de exporta-
ción-importación, se comienza a traer harina de trigo desde
Chile, Perú y Estados Unidos, dándose inicio a la formación
particular de un circuito de trigo: producción nacional, co-
mercio de altamar y consumo. En este proceso en donde el
campesino productor de trigo era explotado por el terrate-
niente, el importador obtenía utilidades por diferencia de
precios y además existía el diferencial generado en el pro-
cesamiento de pan, se identifican puntos de acumulación que
pueden ser observados como elementos embrionarios del cir-
cuito trigo.

A comienzos del siglo XX, a la vez que se desarrolla el cul-
tivo de trigo en la región interandina y el país emprende
la construcción de obras de infraestructura tales como el
ferrocarril del sur y el ensanchamiento de la vía terrestre,
para resolver el problema de la incomunicación y flujo de
abastecimiento entre las regiones de la Sierra y la Costa;

así como también se instalan generadores eléctricos en las principales ciudades; la industria molinera se convierte en pionera del desarrollo industrial y es la que toma mayor auge en la región de la Sierra, instalando modernos molinos de cilindros de gran capacidad de molienda y con sus temas de cernido que permitían diversificar y mejorar la calidad de la harina.¹⁴

Estos molinos, que hasta comienzos del siglo eran accionados por energía humana y animal (molinos de piedra), para los años siguientes introdujeron mejoras sustanciales registrándose el uso de energía hidráulica y en algunos casos se utilizó energía eléctrica para accionarlos.¹⁵

De acuerdo al Cuadro 4.2, para el período comprendido entre los años 1909 y 1928, se ha podido registrar la existencia de por lo menos trece molinos de trigo ubicados en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo; sin embargo, la industria molinera se había ubicado en dos polos. Por una parte, en la provincia de Pichincha cuya producción abastecía parte del consumo interno y preferencialmente se destinaba al comercio realizado con la frontera colombiana; y, por otra parte, en la provincia de Tungurahua que abastecía de manera casi exclusiva al consumo del mercado regional costeño. Así, en el período indicado existían siete molinos en la provincia de Pichincha, cuatro en Tungurahua, uno en Cotopaxi y uno en Chimborazo. Advirtiéndose cómo en siete de los trece molinos está presente la inversión o participación de extranjeros, lo que va a continuar hasta nuestros días, como es el caso de los molinos Poultier en la provincia de Cotopaxi.

14. Cremiux, F., Robert, Geografía económica del Ecuador, Guayaquil, Ecuador, 1946, p. 175.

15. La Provincia de Tungurahua en 1928, Ed. Montalvo, Ambato, 1928.

El mayor desarrollo de la industria molinera en la provincia de Tungurahua fue posible, en gran medida, debido al comercio interregional del que se beneficiaron de manera particular las provincias centrales, y, además, debido a las posibilidades de abastecimiento de materia prima proveniente de la provincia de Bolívar, cuyas limitaciones de vías de comunicación obstaculizaban la comercialización de sus productos agropecuarios con la Costa y el resto del país.

Sin embargo, el desarrollo de la industria harinera se vio frenado por las importaciones de harina de trigo, acción contradictoria del gobierno de Alfaro, controlada por la burguesía costeña. El 26 de julio de 1906, mediante Decreto Supremo, había fijado impuestos a la importación de productos producidos en el país y liberaba de toda clase de impuestos a las industrias nacionales que se establezcan o que establecidas utilicen materias primas nacionales; seis meses después, el 10 de enero de 1907 expidió un Decreto Supremo por el cual se liberaron de impuestos a las importaciones de trigo, maíz, cebada, patatas, fréjoles, arveja, lenteja, garbanzos y arroz. Contradicciones de política que trajeron significados económicos negativos y que cada vez irían constituyendo una mayor dependencia alimentaria.

Conforme se observa en el Cuadro 4.3, la harina de trigo importada prácticamente desplazó del mercado de la Costa a la producción nacional y ésta buscó su incorporación al comercio bilateral con Colombia, con quien tuvo rubros apreciables de comercialización en la década de los veinte, pero en ningún momento compensaban las cuantiosas importaciones.

En la Costa, la importación de harina de trigo permitió la dinámica de cierto sector mercantil controlado por algunos nú-

MOLINOS DEL CENTRO Y NORTE DE LA SIERRA DEL PAIS: 1909 - 1928

MOLINO	PROPIETARIO	CAPITAL	CAPACIDAD ³	UBICACION	AÑO ^{2/}
1. S.R.S. ¹	Enrique Gangotena	35 000	40 000	Pichincha	1909
2. S.R.S.	Edmundo Cattafort	60 000	40 000	Pichincha	1909
3. El Retiro	M. Jijón Larrea	40 000	10 000	Pichincha	1909
4. El Cóndor	Nicanor Palacios	80 000	50 000.	Pichincha	1909
5. S.R.S.	Isabel Palacios	40 000	40 000	Pichincha	1909
6. Poultier	Arsenio Poultier		50 000	Cotopaxi	1909
7. Rhor & Cia.	Rhor & Cia.		15 000	Chimborazo	1909
8. S.R.S.	Antonio Barahona	80 000	30 000	Pichincha	1917
9. S.R.S.	Martinuad Hnos.	70 000	30 000	Pichincha	1917
10. Tilulum	Joachim & Pachano	80 000	25 000	Tungurahua	1912
11. S.R.S.	Luciano Lafitte		40 000	Tungurahua	1909
12. La Industria	Juan Santana		40 000	Tungurahua	1928
13. Miraflores	Vela Hnos.		3 700	Tungurahua	1881

FUENTE: La Provincia de Tungurahua en 1928, Ambato, 1928. Ed. Montalvo

- NOTAS: 1/ S.R.S. = Sin razón social.
 2/ Establecido o funcionando a partir de ese año.
 3/ Capacidad anual en quintales

CUADRO 4.3

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE HARINA DE TRIGO Y EXPORTACIONES DE TRIGO,
AÑOS: 1846 - 1930.

	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES 1/		EXPORTACIONES 1/	
	H. DE TRIGO	Precio 2/	H. DE TRIGO	Precio 2/	H. DE TRIGO	Precio 2/
1846	7.197 (a)					
1880	48.125					
1903	69.338					
1904	70.923					
1905	109.163					
1911	145.923	5.2				
1912	157.506	---	190	12.5	81	3.7
1913	141.214	4.6	74	12.5	175	6.2
1914	151.632	4.3	43	15.1	---	---
1915	116.753	6.2	1.100	11.0	1.849	5.7
1916	132.720	5.7	1.077	12.0	1.011	5.8
1917	101.774	10.1	1.631	12.3	269	3.8
1918	62.155	19.6	340	12.0	---	---
1919	122.700	12.3	183	11.7	58	3.6
1920	161.188	13.3	191	12.2	---	---
1921	100.963	11.3	65	12.5	105	9.0
1922	169.875	11.3	21	25.4	31	17.2
1923	164.709	10.3	n.d.	n.d.	---	---
1924	197.637	13.1	41	17.6	61	11.9
1925	238.581	15.2	79	32.9	101	25.7
1926	193.062	16.6	302	30.9	2.700	23.3
1927	n.d.	n.d.	1.519	n.d.	3.091	30.5
1928	245.091	14.3	8.160	29.8	9.612	20.1
1929	193.981	11.7	13.852	31.1	9.078	16.1
1930	225.224	13.1	13.662	27.3	2.912	13.9

FUENTES: - Ministerio de Hacienda (hoy de Finanzas): Informes de Aduanas de Guayaquil, Montalvo y Esmeraldas. AÑOS 1846 y 1880
 - Ministerio de Hacienda. Memorias de 1905 y 1906
 - Comercio Exterior del Ecuador 1916-1927 y 1929-1931
 - Boletín estadística de Hacienda No.21 y No.36 de 1930 y 1931

NOTAS: 1/ Exportaciones realizadas a Colombia

cleos de la burguesía costeña, los cuales lograron significativos márgenes de ganancia, al elevar los precios de la harina de trigo en el mercado interno. En 1928 los precios¹⁶ en Ecuador para la harina de trigo americano de primera fueron de 37.0 pesos el saco de 88 libras y para la harina de trigo americano de segunda 29.0 pesos el quintal, precios que en términos generales, en relación al Cuadro 4.3, significaron una duplicación del precio del producto importado.

Las importaciones de harina de trigo, que se mantuvieron de una manera estable e incluso con una tendencia al incrementarse hacia fines de la década de los veinte, significaban no renunciar a los márgenes de ganancia del comercio internacional que sostenía aún más a la hegemonía de la burguesía costeña. Era el mercado internacional del trigo, apoyado por la fracción de la costa en contra de la producción nacional expresada en el grupo hegemónico comercial de Guayaquil.

Por otra parte, una estimación de la capacidad de procesamiento total que representaban los trece molinos de la región centro-norte de la Sierra, permite suponer que la producción de harina de trigo alcanzó los mismos niveles de los volúmenes importados, lo que, sin duda, constituyó un indicador de la importancia de la producción triguera y de la industria procesadora de harinas en determinados sectores del consumo de mercado interno y en el comercio de exportación mantenido principalmente con la región fronteriza de Colombia.

1. La producción nacional de trigo y la formación gremial de los molineros (1930-1949).

 16. Comercio Internacional, Quito, Ecuador, año 9, agosto, 1927.

El crecimiento de la demanda de productos de trigo, que en parte fue creada por el comerciante costeño al realizar masivas importaciones de harina, incentivó a los terratenientes serranos y a los empresarios molineros a promocionar la producción nacional de trigo buscando con el apoyo esta tal sustituir las importaciones. Era nuevamente, una lucha de las fracciones burguesas por mantener o conseguir su hegemonía tradicional en el país, ahora con el trigo. Si tuación en la cual la fracción serrana estaba perdiendo espacios en este producto debido a las importaciones.

Mas para entonces, la Costa tenía un mayor poder económico fruto de su vinculación al mercado internacional y, por tanto, sus instituciones comerciales y bancarias estaban íntimamente relacionadas al desarrollo capitalista de la época. Junto al cacao ya había estado en el mercado mundial y superado su crisis y, además, la bancocracia guayaquileña -unión de capital extranjero y nacional- como lo analizaba Luis Napoleón Dillon, era el principal financiador del déficit presupuestario del gobierno. Es decir se había formado una estrecha relación entre los agentes económicos que imperaban en la Costa y el Estado, situación que siempre permitía aumentar las importaciones.

Por esta razón, la decisión serrana de incrementar la producción para sustituir importaciones fue limitada; y más todavía, por lo que podríamos llamar para el Ecuador la dominación extranjera del trigo, representada en volúmenes de importación y precios bajos. Situación que lleva a expresar a Robert Cremiux, que "hay un problema de trigo en el Ecuador y es el de los más serios, no es cuánto se produzca de trigo en los Andes Ecuatorianos, sino qué cantidad de trigo entregan al

comercio de la Costa los que dominan el mercado mundial. Cuando la dominación extranjera del trigo se termine en Ecuador, se podrá sembrar más trigo en los Andes Ecuatorianos".¹⁷ El problema subsiste hasta nuestros días y ha variado en sus formas; formas que son más fuertes que antes porque hoy no es Chile o Perú los que venden el trigo a Ecuador sino Estados Unidos y las ETN dentro del desarrollo de la internacionalización del capital y en la conformación de un sistema agroalimentario internacional.

Por lo dicho en los párrafos anteriores, se comienza a identificar que el problema del trigo para el Ecuador no es la producción nacional sino las importaciones; es decir, las importaciones no están ligadas con la falta de producción nacional, sino que es un mercado impuesto, una demanda creada desde fuera del país y canalizada por los comerciantes de los países que tienen la hegemonía del producto.

Así entonces, si bien la producción nacional creció, las importaciones estarán limitando su desarrollo, o mejor dicho, los países productores y comerciantes internacionales de granos.

En su lucha contra las importaciones de harina de trigo la fracción serrana, terratenientes productores de trigo y empresarios industriales, orientó las áreas de producción hacia el centro y norte del país y allí inició la localización de la producción industrial del trigo. Si bien es cierto que entre 1941 y 1950, tanto la producción como el área cultivada casi se duplicaron (Ver Cuadro 4.4), la participación de

17. Cremiux, F. Robert, op. cit., p. 316.

las zonas productoras cambió. Carchi por su cercanía con el comercio de Colombia incrementó su área de trigo en 13 mil hectáreas, en cambio Bolívar, por su localización estratégica al mercado interno pasó de 767 a 10 187 hectáreas de trigo, en las otras ocho provincias su variación fue mínima. Si desagregamos la provincia de Pichincha, se observa que la zona que reorienta la producción de trigo es Cayambe y terrenos que antes tenían trigo se orientan especialmente a la ganadería extensiva de leche. Situación similar sucedió con las provincias de Cotopaxi y Chimborazo.

Este cambio de zonas de producción y a la vez de la estructura de la producción, realizada por la fracción serrana, obedecía a una lógica de comportamiento. Ante la permanencia o avance de las importaciones, las ventas nacionales podrían orientarse a Colombia y la provincia de Carchi abastecería ese mercado. La demanda nacional estaría cubierta en especial por Pichincha y Bolívar, esta última, especialmente por su localización estratégica entre la Costa y la Sierra, entregaría trigo a ser procesado en los molinos de Tungurahua y pasaría a convertirse en la zona de mayor producción triguera del país hasta nuestros días.

Paralelamente se amplía el número de molinos y la capacidad de molienda en lugares estratégicos del comercio de la Sierra, dándose a la vez un proceso de relocalización de los molinos dentro de las cuatro provincias de la Sierra que mantenían la producción de harina (Ver Cuadro 4.5). Para 1943 la industria del trigo representaba 16 molinos con una capacidad instalada de 40 336 TM anuales, de las cuales únicamente utilizaban el 48%. Esto debido al comportamien-

to de las importaciones de harina de trigo que siguieron con el mismo o mayor impulso, llegando en el año 1945 a importar se 27 mil toneladas (Ver anexo, Cuadro 16). Esta situación llevó a los molineros de la Sierra a unirse y formar, por primera vez, la compañía anónima Asociación de Fomento de la Industria Molinera (AFIM), constituida por escritura pública, otorgada en Quito el 18 de junio de 1946, "como instrumento defensivo de la producción ecuatoriana de trigo y para buscar en la agrupación de intereses clasistas la defensa de su rama".¹⁸ Esta sociedad agrupaba a más del 90% de los molinos existentes en cuatro provincias de la región interandina, calculándose que dichas empresas tenían unos veinte millones de sucres en activos fijos y otros veinte millones en capital circulante, lo que demuestra la gran importancia de esta actividad en el país.

La intención, de acuerdo a su constitución social, era apoyar la producción nacional de trigo, mas en ese año la producción triguera del país había descendido a cifras mínimas, de verdadera alarma, como consecuencia, tanto de la falta de planes y políticas permanentes para fomentar la producción nacional, como de la adopción de una verdadera mentalidad oficial nociva a los intereses nacionales, que consistía en estimular al máximo las gigantescas importaciones de harina, liberada de todos los derechos y gravámenes, aún cuando ésta significara la desaparición total del cultivo de trigo y de la industria del trigo en el Ecuador.

Siendo el trigo la única fuente de materia prima para la producción de la industria molinera, está por consiguiente inti-

18. Escritura Pública de AFIM.

CUADRO 4.4

AREA Y PRODUCCION TOTAL DE TRIGO Y PARTICIPACION POR PROVINCIAS: 1941 y 1950

-en hectáreas y T.M.-

PROVINCIAS +	1 9 4 1			1 9 5 0		
	AREA	PRODUCCION	%	AREA	PRODUCCION	%
1. Carchi	5 754	4 028	15.0	18 788	14 279	30.8
2. Imbabura	3 069	2 148	8.0	4 453	3 384	7.3
3. Fichincha	13 425	9 398	35.0	14 457	10 987	23.7
4. Cotopaxi	1 535	1 074	4.0	1 037	788	1.7
5. Tungurahua	2 301	1 611	6.0	1 891	1 437	3.1
6. Chimborazo	7 288	5 102	19.0	6 893	5 239	11.3
7. Bolívar	767	537	2.0	10 187	7 742	16.7
8. Cañar	1 918	1 343	5.0	976	742	1.6
9. Azuay	1 535	1 074	4.0	1 037	788	1.7
10. Loja	767	537	2.0	1 281	974	2.1
TOTAL	38 359	26 852	100.0	61 000	46 360	100.0
Red. (kg/ha)		700			700	

FUENTE: Para 1941, Cremiux, Robert F. "Geografía Económica del Ecuador", op. cit.

Para 1950, Banco Central del Ecuador y Ministerio de Agricultura y Ganadería.

+ El trigo se produce únicamente en la Sierra del Ecuador.

CUADRO 4.5

CAPACIDAD INSTALADA DE MOLIENDA DE TRIGO EN EL ECUADOR EN 1943

(capacidad en quintales)

PROVINCIAS/MOLINOS	CAPACIDAD DE MOLIENDA	
	EN 24 HORAS	ANUAL (360 DIAS)
<u>Pichincha:</u>		
1. Cayambe	60	21 600
2. El Censo	400	144 000
3. Royal	350	126 000
4. Guayas	40	14 400
5. El Cóndor	200	72 000
<u>Cotopaxi:</u>		
6. Poulitier	150	54 000
7. Niágara	80	28 800
8. Venecia	80	28 800
9. California	120	43 200
<u>Tuhgurahua:</u>		
10. Tilulum	250	90 000
11. Miraflores	200	72 000
12. Santa Rosa	20	7 200
<u>Chimborazo:</u>		
13. Copo de nieve	125	45 000
14. El Fénix	80	28 800
15. San Rafael	60	21 600
16. Eléctrico Cajabamba	<u>250</u>	<u>90 000</u>
TOTALES	2.465	887 400

FUENTE: Geografía Económica del Ecuador, Robert F. Gremieux,
Guayaquil 1946, pp. 310-311.

mamente ligada a la agricultura de esta gramínea, por lo cual su colapso o depresión la colocan en posición de inestabilidad económica, ya sea que la esclavisen al mercado externo o la tornen independiente, frente a la exigencia nacional de producción interna, que es el ideal de toda economía sana y firmemente orientada al desarrollo industrial.

Pero frente al colapso, AFIM gestionó ante los poderes públicos la adopción de algunas medidas para contrarrestar su crisis, logrando el 27 de febrero de 1947 se suscribiera, entre el Ministerio de Economía y AFIM, el Acuerdo de Estabilización del Precio de Venta de la Harina Nacional, cuyos puntos principales fueron:

- Apoyo del Ministerio de Economía para que AFIM importe el trigo de la cuota anual de los Estados Unidos, asignada al Ecuador, por intermedio de la Dirección de Subsistencias, pero debiendo AFIM realizar los pagos y abrir las respectivas cartas de crédito.
- Liberación de derechos aduaneros, consulares y adicionales a las importaciones de trigo (Decreto 1569, de 2 de agosto de 1946).
- Reembolso de los permisos de importación de trigo, al tipo oficial de 13.50 sucres.
- Compromiso por parte de AFIM de mantener el precio fijo de la harina, el cual se determinará previo el estudio de costos que efectuará el Ministerio de Economía.

Con la firma de este Acuerdo, los molineros de la Sierra de-

jaban muy en claro que no tenían ningún compromiso con la producción nacional, expresando que buscaban únicamente la participación en el mercado. Quedaban abiertas las importaciones. La producción nacional se enfrentaba ahora, tanto a los "comerciantes" de la Sierra como de la Costa. Nuevamente el gobierno había trazado esa alternativa y estaba inscrita dentro de las cuotas comerciales otorgadas por Estados Unidos. Excedentes de trigo que luego caerían dentro del "Programa de Ayuda Alimentaria" (PL-480; 1954).

Para el año de 1949 AFIM ante su impotencia con el comercio de la Costa (especialmente financiamiento), gestiona algunas medidas complementarias, para equilibrar el "consumo" regional de harina en el país, tales como:

- Eliminación del depósito previo, inicialmente del 50% y posteriormente del 100%, del valor de cada permiso de importación de harina.
- Provisión de harina extranjera para el consumo únicamente del litoral, mientras no existan molinos de trigo en esa región; y abastecimiento con harina nacional a la Sierra, cubriendo el déficit de la producción de trigo mediante la importación de esta gramínea para su procesamiento en los molinos existentes.
- Garantía del normal abastecimiento de trigo importado, que permitiera la plena utilización de los molinos de la Sierra.

Ahora, ante su debilidad de lucha comercial con la Costa, AFIM busca distribuirse el mercado nacional. Pero le resultaba imposible contrarrestar el ingreso de harina extranjera

en la Sierra, especialmente por tres razones. Primera: los importadores de la Costa y su sistema comercial (Bancos, distribuidores) guardaban común acuerdo con el exportador para el financiamiento de sus importaciones, aprovechando además, que el mercado de producción estadounidense tenía grandes excedentes de trigo que buscaban salida en forma masiva. Segunda: manteniendo la tarifa arancelaria para la importación de harina, desde que la Misión Kenmerer (1928) estableció el gravámen básico de 6.90 sucres por quintal (quince centavos por kilo bruto), el cual fue adecuado cuando el quintal de harina, tanto importada como nacional, valía menos de veinte sucres; pero que resultaba totalmente insuficiente como instrumento de fomento a la producción nacional después de 21 años en que la harina costaba siete veces más. Tercera: precio real más bajo de la harina extranjera que la nacional, debido a que los dos envases (uno de tela pesterpan y uno de yute) en que llegaba la harina foránea se vendían a S/.9.00, que descontados del precio básico de S/.155.00 para la harina de primera y S/.150.00 para la de segunda, resultaban en precios reales para el consumidor de S/.146.00 y S/.141.00 respectivamente; frente a los precios de venta de la harina nacional, envasada en sacos blancos de lienzo, de S/.170.00 para la de primera y S/.165.00 para la de segunda, que de hecho resultaban más costosas.

Por el desarrollo de los factores antes anotados, que justificarian la posición de defensa por parte de AFIM, el gobierno debió adoptar posteriormente la determinación de prohibir las importaciones de harina y estimular así la producción nacional de trigo y, de otra parte, fomentar el establecimiento de molinos de trigo en la Costa.

2. La concentración y modernización de la molienda y la de finición del sistema agroindustrial trigo (1949-1960)

A partir de 1950 fue apreciable el ritmo de recuperación de la producción nacional de trigo, la cual respondió a la prohibición de las importaciones de harina y a la política de fomento que consideró al cultivo como de alta prioridad para la alimentación del país. De acuerdo al Cuadro 17, del anexo se observa que la superficie se incremento en 2.5 veces, pasando de 61 mil hectáreas en 1950 a 150 mil hectáreas cosechadas en 1954, la mayor superficie registrada en el Ecuador.

El apoyo al cultivo de trigo llevó al Gobierno del Ecuador el 7 de noviembre de 1949 a la creación de la Comisión Nacional del Trigo. Organismo estatal encargado de promover la producción, introduciendo nuevas variedades de semillas en concordancia a los avances tecnológicos, y fijar las cuotas del trigo importado y nacional a los diferentes molinos, asignaciones que hacía con base en estimaciones del consumo y a la capacidad de molienda en el país.

Otra medida fue la elevación de las tarifas arancelarias a la importación de harina, con la complementaria facilitación de las importaciones de trigo en grano. Desde enero 1° de 1950, entró en vigencia el nuevo Arancel que estableció un gravámen de quince centavos por kilo bruto para el trigo importado, y de un sucre treinta centavos por kilo bruto para la harina extranjera. Esta legislación proteccionista a la industria molinera ecuatoriana inicia la verdadera sustitución de importaciones de este producto por la fabricación nacional de harina, la cual empeaba el trigo nacional disponible e importaba la materia prima necesaria para cubrir el déficit del mismo.

Para facilitar la comercialización y almacenaje del trigo nacional e importado, el Banco Central y el Banco Nacional de Fomento establecieron por escritura pública del 17 de mayo de 1950 la empresa Edificaciones y Almacenes Generales (EDIALGE), que posteriormente fue traspasada a la iniciativa privada mediante la imposición del pago de un sucre por quinta almacenado de trigo, conforme lo dispuesto en el Acuerdo Ministerial 128, de 13 de octubre de 1960, que a su vez transfirió las acciones de EDIALGE a las industrias molineras.

Estas medidas estimularon además, la ampliación de la capacidad de producción de algunos molinos de la Sierra y la instalación de dos molinos en la Costa: Industria Harinera Guayaquil (Molagrin), de limitada capacidad y Molinos del Ecuador C.A., vinculada con la ETN Continental Grain, con una capacidad suficiente para abastecer la demanda de harina y subproductos del litoral y el austro, siendo hasta hoy uno de los más grandes del país. De esta manera se inició la inversión y control directo de las ETN en el sistema agroindustrial trigo en el Ecuador (Ver Cuadro 2.6).

Con la creación de los molinos de la Costa se fortalece la capacidad molinera ecuatoriana, frenando de hecho las importaciones de harina pero sustituyéndolas con la introducción de la materia prima.

Por otra parte, el Ecuador entró como país signatario del Convenio Internacional del Trigo (International Wheat Agreement), cuyo mecanismo general de operación para la determinación del mercado internacional del trigo era el siguiente:

- Los países signatarios de este Convenio podían adquirir el trigo en las cantidades y a los precios fijados en las negociaciones anuales, según las estimaciones de la disponibilidad mundial del cereal en cada año.
- Las cuotas asignadas de este modo a cada país podían ser utilizadas en compras a los Estados Unidos o Canadá.

Ahora, iniciadas las reglas del juego con miras en el mercado externo, los molineros de la Sierra y la Costa presionaron por una política definida respecto a la adquisición del trigo. Política que se concretó en los llamados convenios tripartitos, en los que intervenían: el Ministerio de Economía, en representación y defensa de los intereses del consumidor; la Comisión Nacional del Trigo, en defensa de la producción agrícola, y los Industriales molineros, como agrupación clasista en favor de sus propios intereses.

El primer Convenio Tripartito se firmó el 16 de marzo de 1953 y desde esa fecha se fueron realizando convenios anuales en enero de cada año, los que en términos generales consideraron sin mayor variación los siguientes puntos:

- Que se realicen las importaciones necesarias de trigo de acuerdo a la producción y demandas nacionales y que, además, se encargue de conseguir el financiamiento para esas importaciones.
- Se da a la Comisión Nacional del Trigo la función de árbitro entre los molineros y los productores de trigo en sus negociaciones y se le encarga el facilitar la obtención de crédito para las compras de la cosecha de trigo nacional.

- Se sostiene que los molinos compren el trigo nacional a un precio variable y con una base a .76 puntos de peso hectolítrico del grano.
- Se determina, que la diferencia de precio entre el quintal de harina de la Sierra y la Costa equivalga máximo al costo del transporte entre las regiones, debido a que el trigo importado debe ser trasladado desde Guayaquil a los diferentes molinos de la Sierra.

Más tarde, mediante Decreto 841-a-49 de abril 11 de 1955 el gobierno establece un mecanismo para la importación del trigo y la asignación de cuotas a los molinos, así como para el control del uso de la materia prima.

Este decreto prácticamente quitó a la iniciativa privada su facultad de comprar libremente el trigo importado, pasando a manos del gobierno todas sus atribuciones. De esta manera, la Asociación de Fomento de la Industria Molinera - AFIM-, que tanto luchó por los intereses de la clase molinera de la Sierra, tuvo que disolverse.

Para 1954 ya se había instalado otro molino de trigo en Guayaquil, la Industria Molinera S.A., aliada a la ETN Core Investment, de tamaño y características similares al de Molinos del Ecuador C.A. (Ver Quadro 2.6). El origen de estas dos grandes empresas, que expandieron la rama de la molinería en el país, y en especial en la Costa, está vinculado a los grupos que en años anteriores fueron importadores de trigo y que ahora pasan a constituirse en agentes o representantes de las firmas exportadoras de trigo, principalmente de los Estados Unidos, con las cuales comparten las

inversiones de la infraestructura física de proceso, comercialización y servicios. Este último identificado en instalaciones portuarias y de silos que quedarán dentro del espacio físico de los molinos, convirtiéndolos en el único sitio de desembarque y embarque de las importaciones de trigo al granel.

Paralelamente, a principios de los cincuenta, en los Estados Unidos empezaron a presentarse los grandes excedentes de trigo, que habíamos analizado anteriormente, y que dieron origen a las exportaciones dentro del Programa de Ayuda Alimentaria o PL-480.

En enero y agosto de 1955 se suscriben los dos primeros convenios de excedentes agrícolas entre los gobiernos del Ecuador y el de los Estados Unidos, por un valor CIF de 4 millones de dólares cada uno, de los cuales correspondieron para la importación de trigo el 35% en cada ocasión y en cada uno de los años siguientes se continuaron firmando convenios en montos similares y al plazo de 20 años, dos años de gracia y 3% de interés anual;¹⁹ hasta que en 1973 se suspenden porque Ecuador pasa a ser país exportador de petróleo.²⁰

Qué había sucedido entonces. Se estaba dando inicio a una nueva etapa en el sistema de abastecimiento de materia prima para los molinos, estructurado toda una legislación que favore

19. MICIP, Dirección de Importaciones, informes de importaciones de trigo.

20. Mediante PL-480 importa de 1954 a 1972 a 20 años y 3% de interés. De 1973 a 1982 importa con crédito a 180 días concedido por los exportadores. De febrero 1983 a diciembre 1984 con el GSM-102. Desde enero 1985 regresa a operar con la PL-480. Tanto la GSM-102 como la PL-480 son programas de la C.C.C.

ciera a la importación de trigo en grano; construido los silos de la Sierra para almacenar el trigo importado; también se habían regulado los precios de harina a nivel nacional; y prácticamente se había apoyado el monopolio de los servicios portuarios y las importaciones en los dos molinos de Guayaquil que a la fecha eran los que tenían inversiones de capital transnacional. En definitiva, era toda una "incoherencia" de política del gobierno que tratando de apoyar la producción nacional de trigo, orientó sus esfuerzos a absorber parte de los excedentes agrícolas de Estados Unidos y a impulsar el establecimiento de las primeras ETN agroindustriales en el Ecuador; cuyos resultados comenzaron a ser totalmente negativos, sea al considerar el abatimiento de la producción de trigo, o el desquiciamiento de la estructura productiva. Así, la política económica o el papel del Estado, al igual que en el caso del cacao y del banano, se ha presentado nuevamente como un elemento de mediación en el funcionamiento del sistema capitalista del país. No pudiendo desligar en esta parte que la fracción banquera importadora-exportadora de la Costa, ligada por siempre al capital extranjero, para mediados de los cincuenta había visto disminuir sustancialmente sus exportaciones de banano y por lo tanto, debía buscar formas alternativas para obtener ganancias.

Con toda la legislación e infraestructura existente (silos de EDIALGE en la Sierra, nuevos molinos e infraestructura de servicio en la Costa), se inician las nuevas importaciones de trigo a granel que en 1954 alcanzaron la cantidad de 89 307 TM y alrededor de 65 mil en 1955 y 1956. Grandes importaciones, precisamente cuando en el Ecuador en esos mismos años se habían llegado a sembrar las mayores áreas de trigo (150 000 has en 1954, 127 850 has en 1955 y 101 550 has en 1956) como consecuencia de la política de fomento a la producción llevada a cabo por la Comisión Nacional de Trigo. Prohibidas las importa-

ciones de harina de trigo y autorizadas las de trigo a granel, éstas representaron en los ingresos a molinos el 18% en 1950, el 54% en 1970 y el 96.5% en 1985. Destacándose el hecho de que por cada gran aumento de volumen de importación, la reducción del área cultivada era irreversible en los años siguientes (Ver Cuadro 17 del anexo).

Es decir, el Estado favoreció la alianza de los intereses del capital nacional e internacional sacrificando la agricultura de un producto básico, que si bien ingresó en la colonia se constituyó en alimento diario de la población en todo el país, pero guardando un equilibrio dentro de la dieta alimentaria nacional.

De esta manera se configuraba definitivamente el Sismeta Agro industrial Trigo en el Ecuador: una producción de trigo marginal que entró a la utilización de insumos y equipos agroindustriales, articulada a una industria oligopólica (Costa y Sierra) que tenían monopolizadas las importaciones y los servicios de distribución del trigo y la harina. Todo este conjunto girando alrededor de dos núcleos de poder o eslabones determinantes, el uno al interior del país representado en los molinos de la Costa; y el otro externo, expresado en la inversión en molinos, control y financiamiento de las exportaciones de trigo incluyendo el transporte marítimo.

a. La distribución espacial de la molienda y su relación con las empresas transnacionales. (1960-1984)

Analizando la clasificación de molinos de trigo registrados en los censos económicos llevados a cabo en 1977 y 1980, por el

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG),²¹ la industria molinera tiene una capacidad de molienda de 625 mil TM y está formada por 21 molinos de los cuales, tres están ubicados en Guayaquil y 18 en 6 provincias de la Sierra. Los datos clasificados en el Cuadro 4.6, también nos permiten observar la existencia de una marcada concentración geográfica en Guayas y Pichincha y, además, que la capacidad de almacenamiento y procesamiento en Guayas concentra en dos molinos alrededor del 41% del total nacional; porcentaje correspondiente a los únicos molinos que tienen participación de inversión extranjera directa.

Los dos molinos más fuertes del país y localizados en Guayaquil, Molinos del Ecuador e Industrial Molinera se formaron inicialmente con inversiones de la Seaboard Overseas de Estados Unidos y la Core Investment de Bahamas, respectivamente. La segunda ETN citada ya había tenido experiencia anterior en el Ecuador en la producción y comercio del banano al participar con el 29.2% del capital en la Compañía Agrícola La Julia y, al formar la Exportadora Bananera Noboa que, de acuerdo con la CEPAL, ocupa el segundo lugar entre las 30 empresas más grandes del país según el monto de sus ventas (1.7 mil millones de sucres en 1980).

Las inversiones en la capacidad instalada de Industrial Molinera y Molinos del Ecuador, aumentaron entre 1981 y 1984, pero destacan y sorprenden las inversiones realizadas por

21. El Censo de Manufacturas, llevado a cabo en 1977, clasificó 113 empresas en la rama de molinería de trigo, incluyendo a todas aquellas que ocupaban 7 personas o más y que superaban los 180 mil sucres de producción anual.

El Censo Económico en 1980, identificó 376 molinos sin considerar los aspectos señalados en 1977 para la clasificación. Por lo tanto, incluyeron molinos artesanales que se encuentran a lo largo de toda la parte Andina del país y que son 355. Para esta parte de estudio se consideraron los 21 molinos que tienen distribución de cuotas de importación de trigo y que han sido citadas anteriormente. Los 355 molinos artesanales serán analizados en su relación con la economía campesina.

cuatro transnacionales en los dos molinos antes mencionados en el mes de julio de 1984,²² terminadas las elecciones presidenciales en el Ecuador.

Resaltan por los montos invertidos y sorprenden por cuanto el actual presidente del Ecuador, León Febres Cordero, era a ese año el Gerente General de la empresa Molinos del Ecuador y, su socio, Luis Noboa Naranjo el principal personero de la empresa Industrial Molinera. No debería decirse sorprende sino se explica. Más aún si recordamos que estos dos personajes componen el principal grupo económico del Ecuador (Noboa-Marcos-Arosemena-Febres Cordero) que habíamos identificado anteriormente.

En julio de 1984 las transnacionales Continental Grains y la Seaboard Overseas invierten 434 millones de sucres en Molinos del Ecuador subiendo la participación transnacional de 50% a 73.2%. En ese mismo mes y año otras dos transnacionales, Core Investment e International Business Corporation invirtieron 135 millones de sucres en Industrial Molinera elevando la participación extranjera del 62.7 al 70% en el molino. (Ver Cuadro 2.6).

A esto se agrega un mayor dominio y concentración de la industria en Industrial Molinera por la compra en 1985 de Molinos Paultier (localizada en la Sierra), llegando a participar ahora en el 33% del abastecimiento total de harina en el país. Cuadro 4.6.

22. MICIP, Dirección de registro de capitales extranjeros.

CUADRO 4.6

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS MOLINOS, PARTICIPACION EN EL PROCESAMIENTO DE TRIGO, CAPACIDAD
INSTALADA Y UTILIZADA Y PARTICIPACION EN LA DISTRIBUCION DE LAS IMPORTACIONES

- año 1985 -

MOLINOS	LOCALIZACION PROVINCIA Y LUGAR	CAPAC. MOLINERIA		CAPAC. ALMACENAM.			PARTICIPAC. PROCESAMEN. TRIGO IMPOR. %
		INSTAL.	UTILIZ.	TOTAL SILOS	BODEG.	%	
		Tm	%	Tm	%	%	
A. COSTA : 3 molinos		234 188	70	69 613	26	74	48.0
Industrial Molinera	Guayas Guayaquil	112 320	67	42 045	14	86	25.2
Molinos del Ecuador	Guayas Guayaquil	116 252	89	26 750	41	59	22.3
Molagrin	Guayas Guayaquil	5 616	48	818	100	—	0.5
B. SIERRA : 18 molinos		390 253	51	29 023	55	45	52.0
Royal	Pichincha Quito	15 600	97	3 364	100	—	4.3
El Censo	Pichincha Quito	13 081	68	2 818	100	—	2.4
Superior	Pichincha Quito	37 534	59	1 477	100	—	6.1
Ind. Marinera	Pichincha Quito	20 542	67	1 901	—	100	3.5
San Francisco	Pichincha Quito	10 943	49	455	70	30	1.1
La Unión	Pichincha Cayambe	93 600	44	3 591	91	9	10.6
Cóndor	Pichincha Amagualña	99 840	72	773	—	100	1.9
Poultier	Cotopaxi Latacunga	63 473	49	4 545	100	—	7.8
Fenix	Chimborazo Riobamba	10 845	62	1 818	—	100	1.9
Puyol	Chimborazo Riobamba	9 794	47	682	—	100	1.2
Electromoderno	Chimborazo Cajabamba	14 000	29	773	—	100	0.7
Miraflores	Tungurahua Ambato	18 720	50	2 273	—	100	2.3
Friedman	Tungurahua Ambato	5 323	60	818	—	100	0.5
Prosarina	Tungurahua Ambato	6 246	74	545	—	100	1.1
San Luis	Carchi San Gabriel	12 480	61	455	—	100	1.8
Ingeza	Carchi San Isidro	7 800	64	273	—	100	0.9
Italia	Azuay Cuenca	14 040	49	545	—	100	1.5
Pastificio Ecuador	Azuay Cuenca	26 518	42	545	—	100	2.4
TOTAL NACIONAL		624 711	60	98 636	34	66	100.0

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Programa Nacional de Cereales

Si bien otros molinos de la Sierra incrementaron su capacidad instalada con "capital nacional" como son los casos de molinos La Unión (164%) y Molinos Poulthier (70%), antes de ser comprado por Industrial Molinera, los demás no guardan una relación de comparación porque estos tres molinos: La Unión, Molinos del Ecuador e Industrial Molinera tenían a 1985 el 66% de trigo procesado. Prácticamente copan el mercado.

b. Los efectos del sistema en la demanda interna del producto

Como se mencionó anteriormente, el incremento desmedido en los volúmenes de importación aceleró el cambio en los hábitos de consumo y en forma especial en la población rural.

El Cuadro 17 del anexo presenta los valores de consumo per cápita del trigo en el país, demostrando que, si bien osciló de acuerdo a las importaciones, el consumo anterior a la década de los 60 era inferior a 20 kg y actualmente fluctúa entre los 37 y 41 kg per cápita, con una tasa de incremento en los últimos cinco años no menor al 10%. Datos que ubican al Ecuador como un país de gran consumo en derivados de trigo si lo comparamos por ejemplo, con la Región Andina (35 kg) y Centro América y Panamá que en promedio tienen un consumo per cápita aparente de 31 kilogramos.²³

Sus causas principales apuntan hacia la inundación de trigo subsidiado de Estados Unidos que se importa a través de las ETN y a la política de precios internos. Dos aspectos que abastieron la producción nacional y que han incidido en el cambio de la dieta alimentaria.

23. CIAT, Production, Trade and apparent consumption; Wheat 1970/72 y 1980/82; CIMMYT, World wheat facts and trends, 1981, 1983 y 1985.

A la par que se establece una sensible disminución en el área de cultivo, se incrementa en progresión mayor la demanda de la molinería nacional. En los últimos años (1980-85), el volumen importado supera el 95% de las necesidades del país, relegando a un modestísimo 5% el aporte de la producción nacional. En tanto que hasta 1960, año en el cual hay un equilibrio entre los volúmenes de producción nacional e importación, el país producía más del 50% de sus necesidades de trigo en superficies superiores a las 80 mil hectáreas.

Respecto a los precios, se debe decir que la gran expansión del consumo de derivados de trigo (pan, fideos), a partir de 1970 se explica en parte por dos fenómenos: en primer lugar, al precio comparativamente bajo de la harina de trigo en relación al incremento de precios reales de otros alimentos de la dieta ecuatoriana como arroz y papas (Gráfica 4.1), debido a la libre importación de trigo subsidiado y al constante subsidio al precio de la harina (período 1973-82) y, en segundo lugar a la rápida urbanización de la población ecuatoriana que, incrementando su poder adquisitivo, cambió hábitos alimenticios en perjuicio de productos tradicionales como, por ejemplo, la cebada y el maíz suave.

Hasta mediados de 1984, en un período de 20 años el precio oficial de un quintal de trigo nacional (45 kg.) había aumentado de 100 a 350 sucres, esto es 3.5 veces su precio original, cuando sus costos de producción por hectárea se habían multiplicado por 8 (de 2 600 a 20 800 sucres), guardando muy poca relación entre uno y otro precio. Cualquier otro producto agrícola que se estudie bajo el contexto de esta relación, no puede exhibir un deterioro tan marcado en su rentabilidad como el trigo. En el apartado C de este capítulo, que trata sobre la agricultura del país y el Sistema Agroindustrial Trigo, se presenta un análisis comparativo de los precios del

trigo y de otros productos en el contexto nacional y en relación a los precios de trigo importado.

La gráfica 4.2 presenta la forma en que evolucionó la demanda comercial distinguiendo dos períodos bien diferenciados. El primero que abarca los años 1960 a 1972 en el cual la demanda de los molinos creció a razón de 5% anual en forma acumulativa. Este incremento medio anual, que tuvo lugar sin grandes variaciones, significó un incremento del consumo de alrededor de 1.5% por habitante al año.

Si bien dicho mejoramiento pudo considerarse satisfactorio frente a las necesidades nutricionales de la población, en todo caso, había una demanda insatisfecha que se manifestaba claramente por la respuesta del consumidor a las condiciones favorables del comercio que mantuvo el gobierno en aquel lapso. Esta reacción del consumidor se acentuó a partir del año 1973 debido a las condiciones de subsidio que se establecieron para el comercio del grano lo que fortaleció más aún la demanda. En este segundo período, el consumo ha venido creciendo a una tasa del 12% anual significando un incremento del orden del 8.3% por habitante al año.

La gráfica 4.3 y el Cuadro 4.7 muestran el comportamiento que ha tenido el consumidor en relación a los productos derivados del trigo frente a una elevación del ingreso disponible.* La curva superior corresponde a los habitantes de la Sierra en la cual el cultivo del trigo ha sido tradicional, por lo que el grano constituye un alimento habitual.

* Con datos de la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el análisis se refiere a los consumidores de las diez primeras ciudades del país. Sierra: Quito, Ambato, Cuenca, Ríobamba y Loja. Costa: Guayaquil, Manta, Esmeraldas, Machala y Portoviejo.

En los estratos de gente de bajos recursos económicos, es evidente la demanda por el trigo y gran parte de los incrementos de ingreso que obtienen son destinados a llenar tal necesidad. Efectivamente, según la demanda determinada, la población urbana con un ingreso de hasta 15 mil sucres per cápita tiende a incrementar en un 72% su gasto sobre el consumo de pan y, ocasionalmente, a otros productos derivados del trigo.

En los grupos de población con ingresos superiores a 90 mil sucres anuales, la demanda de trigo está prácticamente satisfecha con un coeficiente de elasticidad de sólo 0.10. A este nivel hay una marcada diversificación del consumo en pastas y tipos sofisticados de pan, producto de un elevado coeficiente de demanda precio; lo que está permitiendo el establecimiento de plantas procesadoras altamente mecanizadas que operan a grandes volúmenes y, consecuentemente, en condiciones muy competitivas.

La población ubicada en la Costa presenta una demanda diferente. Su avidez por productos derivados del trigo es inferior a la de los habitantes de la Sierra. Esto se debe a que la necesidad de carbohidratos es cubierta principalmente por arroz, producto que se cultiva en la zona. La curva de demanda es más regular y el coeficiente de elasticidad disminuye paulatinamente. La conducta del consumidor es similar a la de la población de la Sierra con la diferencia que ésta consume menos cantidad de trigo.

Durante el año 1982 las diez ciudades más importantes del país gastaron 848 millones de sucres aproximadamente en el consumo de productos derivados del trigo, cifra que re

CUADRO 4.7

COEFICIENTES DE DEMANDA-INGRESO DEL TRIGO

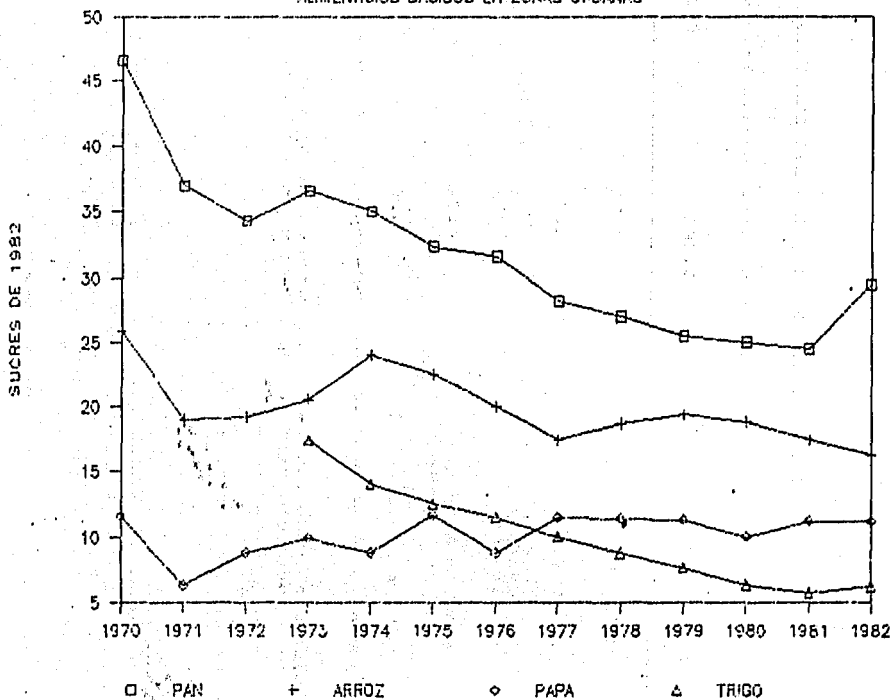
ESTRATOS (sucres por habitante)	SIERRA	COSTA
Hasta 15,000	0.72	0.56
15001 a 30000	0.35	0.51
30001 a 60000	0.34	0.40
60001 a 90000	0.32	0.38
90001 a 120000	0.10	0.13

FUENTE: Elaborado con base en la encuesta de consumo realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

GRAFICA 4.1

PRECIOS AL MENUDEO DE PRODUCTOS

ALIMENTICIOS BASICOS EN ZONAS URBANAS



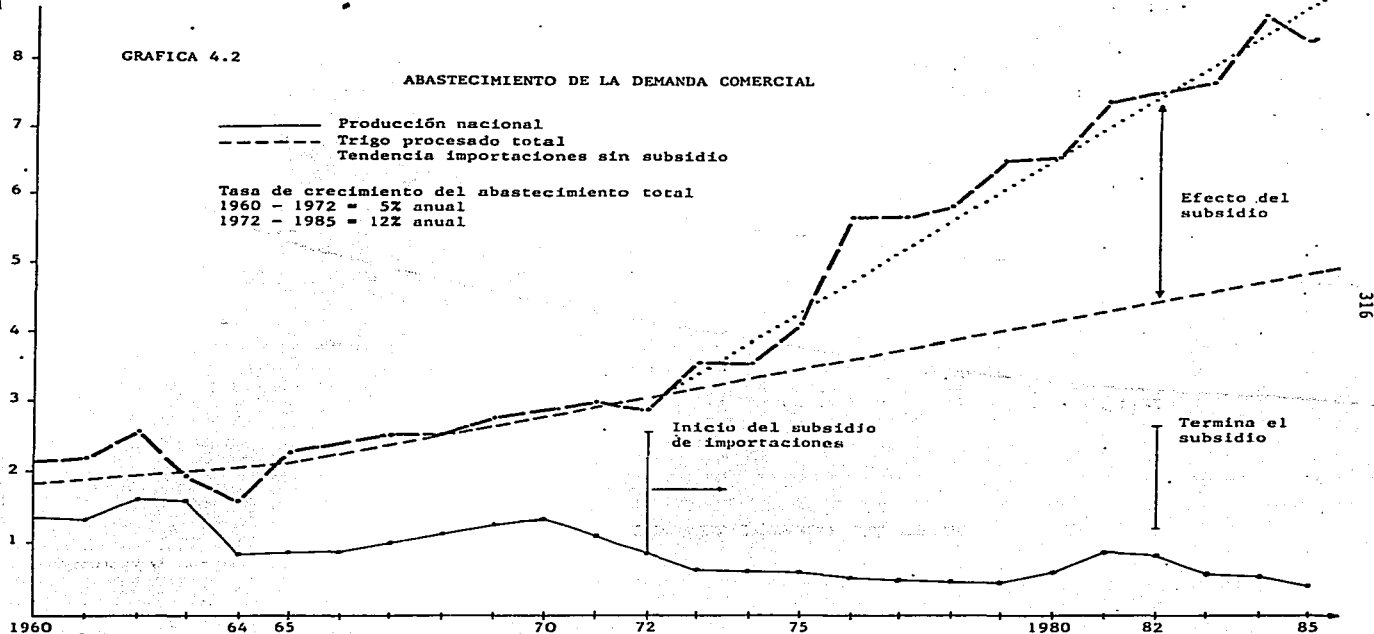
millones
qq

GRAFICA 4.2

ABASTECIMIENTO DE LA DEMANDA COMERCIAL

— Producción nacional
- - - Trigo procesado total
... Tendencia importaciones sin subsidio

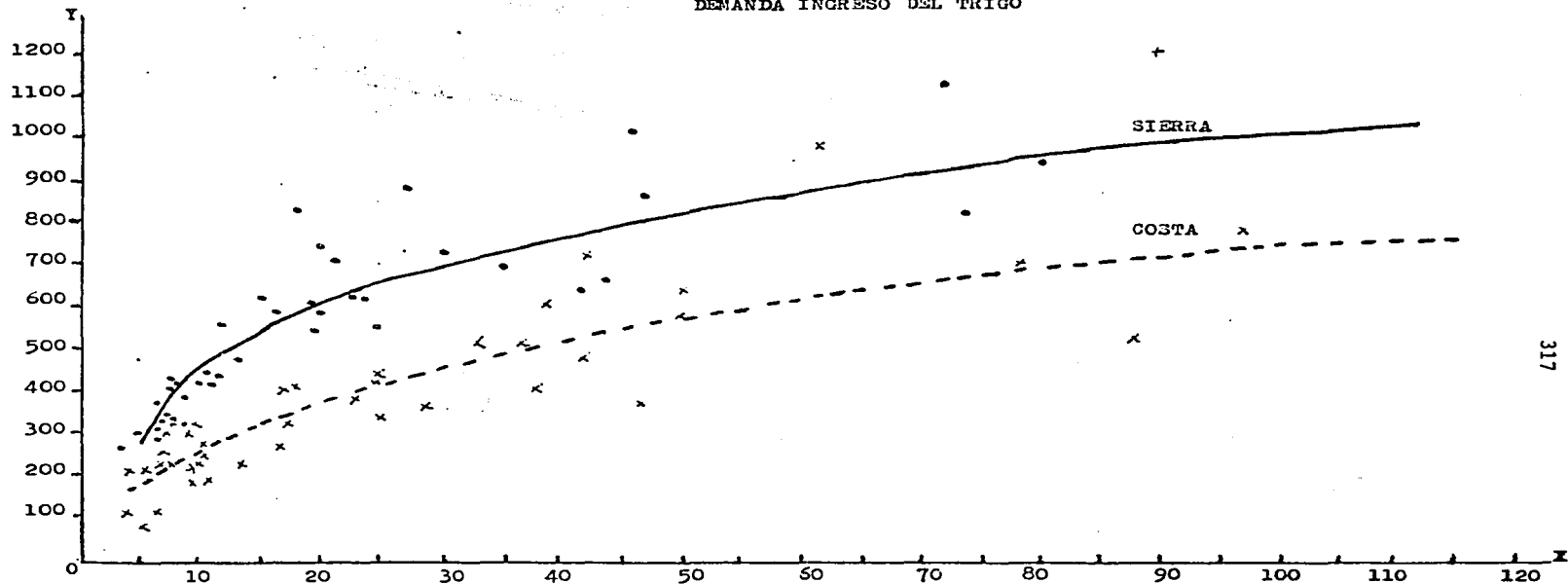
Tasa de crecimiento del abastecimiento total
1960 - 1972 = 5% anual
1972 - 1985 = 12% anual



316

GRAFICA 4.3

DEMANDA INGRESO DEL TRIGO



Y = Gasto anual en productos derivados del trigo, sucres/habitante

X = Ingresos en miles de sucres

presenta un 6.9% del gasto anual en alimentación, vivienda, transporte y otros rubros.

El Cuadro 18 del anexo, que presenta el consumo de dichos productos en las diez ciudades más importantes del país, muestra claramente que en las ciudades de la Sierra el trigo constituye un alimento de bastante consideración, absorbiendo alrededor de un 10% del ingreso destinado a alimentación, vivienda y transporte. En tanto que en las ciudades de la Costa el consumo de trigo parece no ser tan importante como en la Sierra, por cuanto los gastos en ese rubro son de alrededor del 5%. Su explicación la encontraríamos como ya habíamos indicado, en el consumo del arroz que constituye una parte importante de su dieta. En todo caso, los datos de este cuadro permiten inferir la importancia de los productos derivados del trigo en la dieta nacional, al representar el 6.9% del total del gasto en alimentación, en donde el gasto que efectúa la población respecto a pan y fiado es del orden del 90.5%.

C. CONSECUENCIA DEL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO Y DE LA POLITICA AGRARIA DEL GOBIERNO

El elemento principal del desarrollo del Sistema Agroindustrial Trigo (SAT) en el Ecuador, lo representa su estrecha vinculación al comercio exterior de trigo de los Estados Unidos. Factor que ha venido incidiendo en su dependencia y a la vez ha contribuido a determinar el cambio en la estructura productiva de la Región Andina Ecuatoriana. Dado este hecho, el SAT se encuentra sujeto irremediablemente a fuerzas externas y, gracias a ello, el capital internacional no ha encontrado impedimento en participar y expandirse en su interior.

Si bien éstas constituyeron elementos centrales en la configuración del SAT, la participación del capital privado nacional y la errónea política gubernamental, consolidaron su desarrollo, generando paralelamente una pauperización progresiva de una gran parte de los campesinos minifundistas que producían trigo en el altiplano nacional.

La consolidación de este sistema agroindustrial que lo hemos identificado desde principios de la década de los cincuenta hasta 1972 (establecimientos de molinos en Guayaquil e inicio del subsidio a las importaciones), señala una etapa decisiva en la historia del SAT en un doble sentido. Por una parte, porque dicha etapa también constituyó uno de los períodos más importantes de la expansión de la industria del trigo desde sus orígenes y, por otra parte, porque marca el abandono del período en el cual los molineros de la Sierra luchaban contra los importadores de la Costa por integrar la producción nacional al SAT. Modelo que luego iba a ser abandonado para abarcar la estructuración de un complejo que comprendería desde el control de las importaciones de trigo, el procesamiento agroindustrial y la distribución de harina.

Se considera que la "integración vertical" buscada por la fracción serrana obedecía principalmente a dos factores. Se trataba de asegurar el abastecimiento de una materia prima que venía desarrollándose en el país y que su potencialidad daba visos de promisoria; asimismo, y quizá se deba enfatizar más en este aspecto, la integración vertical, en las condiciones específicas que se instrumentaban, permitía a la fracción serrana apropiarse de una masa de ganancia extraordinaria vinculada a los sistemas de explotación anteriores a la Reforma Agraria; es decir, en los arrendamientos de haciendas de la Asistencia Social con cánones sumamente bajos

de pago y en la apropiación de la renta en trabajo, mediante las imposiciones de trabajo a familias y comunidades campesinas.

Sin embargo, el avance monopólico internacional que a 1950 se estaba dando en el Ecuador con la dinámica del auge bananero, hace que la fracción serrana abandone sus intentos y apoye la integración del SAT que ya se estaba dando en forma muy concentrada en Guayaquil, vía la dependencia de importaciones. Como se ha discutido, en un inicio su conformación provino de la inversión realizada principalmente por grupos oligárquicos ligados al latifundio de la Sierra y al comercio y a la banca de la Costa; y más tarde, adquiere mayor significación con la inversión de las ETN, en una época en la que los monopolios dominan el comercio de la producción mundial del trigo. Por ello la inversión extranjera que se realizó en la agroindustria del trigo fue en lo fundamental inversión de monopolios, que de acuerdo a los datos entregados observan una gran concentración de capital en la Costa, siendo dos molinos en Guayaquil los que concentran la totalidad de las inversiones de las ETN y pasan a dirigir el monopolio Continental Grain, Seaboard Overseas, Core Investment e International Business Corporation, en este complejo agroindustrial. Dicha concentración e internacionalización del capital no implicó, forzosamente, un dominio en todos y cada uno de los eslabones que conforman la cadena agroindustrial del SAT, pues ha privilegiado las fases del comercio exterior mediante importaciones de trigo de Estados Unidos que desplazó la producción nacional, el equipamiento agroindustrial, el procesamiento y la distribución del producto elaborado. La producción nacional y la dotación de insumos al cultivo quedó en manos del Estado y las

empresas estatales, pero el grado de monopolio que se había imprimido en el SAT nulificaba cualquier política agrícola encaminada a aumentar la producción y a proteger los ingresos de los productores.

De esta manera la conformación del SAT se dió ante el desenvolvimiento de una situación económica internacional, la transnacionalización del capital; y a nuestro criterio, de acuerdo al desarrollo de este estudio, es la primera ocasión en el que se han unido fuerzas de las fraciones serranas y costeñas dentro de la lógica del capital. Situación que no se dió en el modelo agroexportador pero que se inicia en la internacionalización del Sistema Agroalimentario.

1. Los decinsentivos en la producción nacional de trigo

a. Las importaciones de trigo

Unido el capital nacional y formada la alianza con el capital extranjero se desarrolla el SAT, destruyendo la dinámica de la producción nacional de trigo y apoyando, a la vez, el cambio de la estructura productiva agraria de la Sierra por medio de agresivas importaciones baratas que realiza el gobierno. A partir de 1950, el 100% de las importaciones de trigo registradas en el Ecuador fueron resultado del programa de "ayuda alimentaria para la paz, desarrollo y asistencia técnica" de la Commodity Credit Corporation (CCC), sea como PL-480 o como General Sales Manager (GSM 102).*

Cuando Ecuador incrementaba su producción entre 1950 y 1954,

* Las ventas GSM-102 se rigen por las prácticas comerciales normales entre exportadores estadounidenses e importadores del país receptor, observando un plazo de 180 días y la tasa de interés del mercado.

registrando la mayor superficie cultivada en la historia del trigo del país (150 000 ha) se da inicio a una política con tradictoria firmando los primeros acuerdos de la PL-480 que cubrían períodos de 3 y 7 años; mediante los cuales se permitía importar trigo de Estados Unidos y pagar su compra en sucres a un plazo de 20 años con 3% de interés anual. Recuperación de crédito que era nuevamente prestado al gobierno ecuatoriano en un alto porcentaje (60%), para financiar proyectos de equipamiento agroindustrial vinculados con el producto.²⁴ Medida que permitió "incentivar mediante crédito nacional" el desarrollo de la agroindustria del trigo.

Las ventas en la figura de crédito eran efectuadas en Estados Unidos por empresas transnacionales y compradas en el Ecuador por el molino importador, en muchos casos, por la misma empresa transnacional (Continental Grain Export Co.), identificándose de esta manera el "eslabón determinante" en el exterior que es el que verdaderamente rige en el proceso de valoración del capital a lo largo del SAT, convirtiendo al sector agrícola productor de trigo en un subsector subordinado.

Desde el año 1950 y hasta 1973 era el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) el que determinaba el déficit de producción nacional y luego realizaba las importaciones directamente para cubrir el faltante. Después, con la expedición de los Decretos Supremos 390 y 672 de abril 9 y julio 3 de 1974, se facultó al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI) para que, directamente o a través de la empresa privada ralice adquisiciones en el exterior de pro-

24. Decreto Ejecutivo 1273, Registro Oficial 675 de 25 de noviembre de 1954 que ratifica el convenio de trigo firmado en Washington el 13 de abril de 1953, para el período 1953-1956.

ductos de primera necesidad, cuya producción nacional no sea suficiente. Al pertenecer el trigo a este grupo, el MICEI tomó a su cargo las importaciones del cereal encargando dicha operación a tres empresas privadas: Industrial Molinera, Molinos del Ecuador y a Ecuatoriana de Granos (ECUAGRAN S.A.), que agrupa a 18 molinos de la Sierra.

El procedimiento permitió inicialmente que intervengan indistintamente un número ilimitado de firmas, para ofrecer el trigo extranjero, luego el MICEI revisó el proceso y sistema de compras externas para proceder a la calificación de firmas conocidas a nivel mundial que garanticen la calidad y entrega del producto en forma oportuna. Estas firmas calificadas fueron las transnacionales que en número de 14 constan en el Cuadro 19 del anexo, siete de las cuales son las que en mayores ocasiones han estado presentes en las negociaciones: Garnac Grain, Sumitomo Corporation of America, Louis Dreyfus Corporation, Carguill Americans, Cook Industries, Continental Grain y Conticaribbean.

El país ha importado únicamente el trigo rojo duro de invierno procedente de los Estados Unidos (variedades Northern Spring y Winter) que contiene un alto porcentaje de proteínas (11 al 12%) y un alto componente de gluten, característica necesaria para la panificación, además de un 12% de humedad y de 70 a 80 puntos de peso hectolítrico. Con este trigo importado y mezclado con el nacional se produce toda la gama de derivados del trigo como pan, fideos y pastas.²⁵

25. Dirección General de Planificación, MAG, Departamento de Proyectos Específicos, Plan Andino de Fomento de Trigo, Quito, Ecuador, septiembre 1978.

Como se aprecia en el Cuadro 17 del anexo, el volumen de las importaciones creció a una tasa promedio anual del 14% en los últimos doce años, lo que en términos de valor significa un incremento promedio anual del 39%. Desde 1970 hasta 1982 se importaron 2.5 millones de toneladas métricas de trigo y su valor ascendió a 12.3 mil millones de sucres, que significaron para el país una salida en divisa norteamericana de 480.4 millones de dólares.

Anterior a la crisis mundial de granos iniciada en 1973, se importaban alrededor de 65 mil TM anuales desde 1960, pero a partir de 1973 las importaciones se incrementaron sustancialmente, coincidiendo con el subsidio a las importaciones de trigo dadas por el gobierno ecuatoriano.

El mayor incremento de las importaciones se aprecia en el período de los años 1973-76, que respecto a 1972 significó un incremento anual promedio de 66.1%, período en el cual también se llegó a pagar 221 dólares por TM, el precio más alto de la historia en el mercado mundial del trigo. Este ejemplo constituye otro de los casos en donde la crisis alimentaria de los setenta fue un gran negocio para los Estados Unidos y las ETN.

En 1976, 1977 y 1978 debido a la disminución significativa de los precios en el mercado internacional y nuevamente a la sobreproducción de trigo en Estados Unidos, se tuvo un menor drenaje de divisas pese a que se importaron mayores volúmenes de trigo.

Desafortunadamente, estas importaciones desalentaron la producción nacional de trigo y distorsionaron la demanda real del mercado ecuatoriano, cayendo en una clara dependencia de la producción triguera de Estados Unidos y de la acción de las ETN.

b. La política de precios al trigo nacional

Si bien es cierto que el autoabastecimiento es muy difícil de alcanzar, más aún se tiene en cuenta la alta tasa a que ha venido creciendo la importación y la demanda comercial, el desarrollo que experimentó la producción de trigo en la década del 60, y en especial en el período 1968-70, creó sin duda una sensación de alivio al ver que disminuía la dependencia del mercado internacional en un 47.4%, porcentaje equivalente a la producción nacional en los requerimientos del consumo interno.

Es importante destacar que el precio que tuvo entonces el grano nacional no se reflejó en el costo de los productos finales a nivel de consumidores, debido a su baja participación en el abastecimiento de la demanda y a su bajo costo. Además, si el alto precio del trigo se hubiera presentado, el gobierno estaba en condiciones de anular totalmente tal efecto mediante subsidios que promovieran el consumo, como lo hizo posteriormente en 1973 ante el encarecimiento que experimentó el trigo importado a partir de la crisis mundial de granos. Política que logró no sólo disminuir el incremento de precios de derivados del trigo sino también incrementar el consumo en un 11.8% anual, debido al bajo precio de la harina respecto de otros productos, como se presenta en la gráfica 4.1. El sólo hecho de mantener los precios de los productos de trigo en niveles relativamente bajos era suficiente para estimular el consumo. En cambio, las medidas acordadas para incentivar la producción han sido más bien negativas, según se desprende del comportamiento de los productores.

Los productores, en cambio, no fueron favorecidos por medidas similares y como resultado de ello la producción ha

disminuido en forma persistente, y como contrapartida hay un incremento en las importaciones y en el destino de las áreas trigueras hacia otras producciones agropecuarias. Pues, es conocido que en las características del mercado en la cual los agricultores toman sus decisiones influyen la política de precios del producto, la política de precios de las actividades agropecuarias competidoras y la política de precios de los insumos. Todas éstas, desde luego, afectadas directamente o indirectamente por las políticas macroeconómicas.

Los precios relativos del trigo y de los productos agropecuarios competidores cambiaron rápidamente en el período 1970-1980 y con ello se marcó el abatamiento acelerado de la producción de trigo. El Cuadro 4.8 y la gráfica 4.4 muestran que el precio real del trigo para los productores declinó en 1980 a un 22%, con la mayor caída entre 1978 y 1979 cuando se abatieron hasta en un 30%. De igual manera se observa que los precios reales de la papa, maíz suave, cebada y leche aumentaron.

El descenso real del precio del trigo a más de estar ligado a los precios de los productos competidores, enfren

tó una política de importación de trigo, un tipo de cambio sobrevaluado* y una política de importación de trigo libre de impuestos por haber considerado la Junta Monetaria colocar en productos de Lista I, segmento a, desde diciembre de 1969, argumentando ser un producto de primera necesidad y de consumo básico para la población. La gráfica 4.5 demuestra que el precio real del trigo guardaba estrecha relación con el precio de importación del trigo al tipo de cambio oficial, siendo significativamente más bajo entre 1972 y 1975 pero un poco más alto entre 1976-1978 y 1980 - 1983; es decir, el productor recibía cerca del equivalente del precio mundial. Mas, considerando que el tipo de cambio estaba sobrevaluado se estima que el productor de trigo nacional recibía precios menores en comparación con el precio de trigo importado.

Lo anterior demostrará que las alzas de precios que acordara el Gobierno no fueron suficientes para incentivar la pro

* De acuerdo a los informes del Consejo Nacional de Desarrollo, CONADE, el Ecuador mantuvo un tipo de cambio fijo durante la década de los se^{te}enta, aunque la tasa de inflación en el país era entre 20 y 25% más alta que la de sus principales socios mercantiles. El tipo de cambio fijo fue posible a causa de un aumento rápido en los precios del petróleo. Más bien que aumentar las reservas de divisas extranjeras, las entradas por las exportaciones del petróleo y de los productos tradicionales fueron gastados en importaciones y en los últimos años del '70 el valor del sucre fue solamente sostenido mediante fuerte inversión extranjera indirecta. El tipo de cambio fijo frente a una inflación alta significó que los productos importados se volvieron más baratos en relación con los de producción interna. Este efecto sobre el tipo de cambio por el aumento en las ganancias del sector energético es el típico caso de la llamada "enfermedad holandesa".

CUADRO 4.8

CAMBIOS EN LOS PRECIOS REALES PAGADOS A LOS PRODUCTORES

(1970-1980, 1980-1986)

	Cambios porcentuales en precios reales		Relacion de precio del producto competi- dor y al trigo.	
	1970-1980	1980-1986 *	1970	1986
Trigo	-21	-5	1.00	1.00
Cebada	-8	2	0.82	1.50
Maiz suave	8	-10	0.89	1.25
Papa	25	-15	0.58	1.00
Leche	-8	27	0.82	1.36

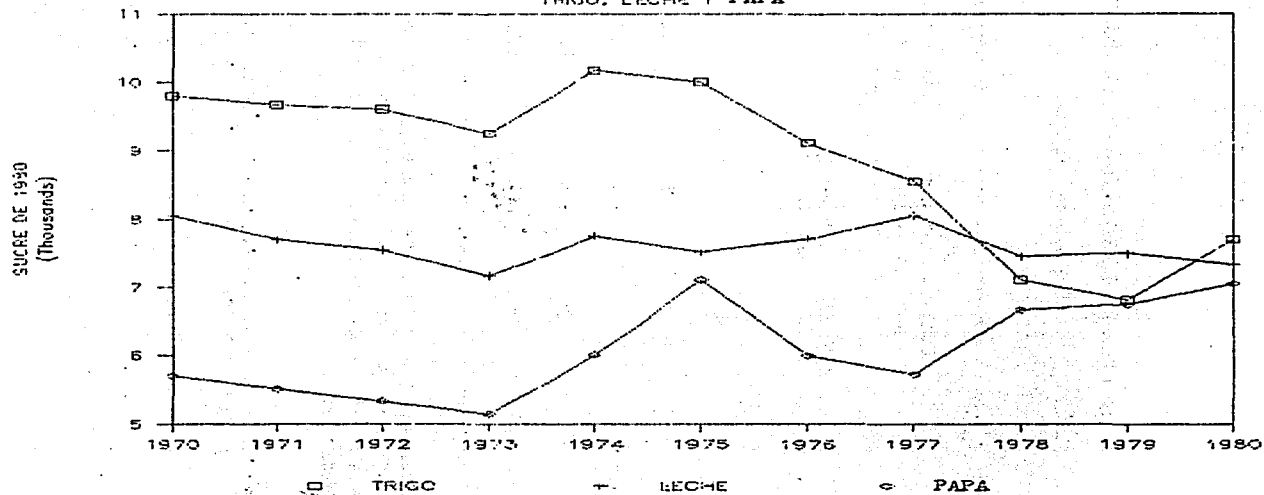
* Basado en precios de Octubre de 1986: trigo s/ 1200/qq; cebada s/ 1800/qq; maiz s/ 1500/qq; papa s/ 1200/qq; y leche s/ 36/l y son los efectivamente recibidos por los productores.

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganaderia, precios al productor 1970-1980

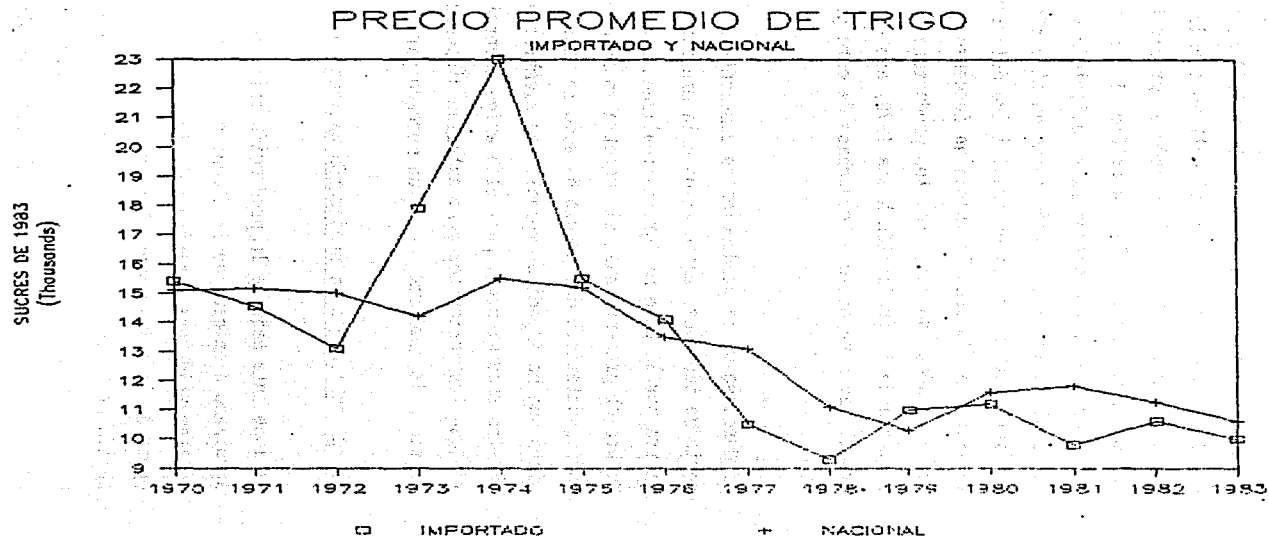
-Precios de 1986 basados en entrevistas de campo.

GRAFICA 4.4

PRECIOS AL PRODUCTOR DE
TRIGO, LECHE Y PAPA



GRAFICA 4.5



ducción. Por el contrario, los productores que respondieron favorablemente hasta los años 1968-1970 se sintieron desestimulados y desde entonces el cultivo tiende a mantenerse a niveles bastante bajos aún cuando el precio tuvo una recuperación en el año 1975/76. La gráfica 1 del anexo muestra la forma en que evolucionaron la superficie cosechada y el precio real pagado a los productores en el período 1963-1978. En dicho período el poder adquisitivo del grano aumentó hasta 1966 y desde ese año inicia un descenso que se mantiene por diez años. No obstante, los productores continuaron incrementando la producción hasta 1970, año en que se registra la mayor superficie cosechada de este período analizado.

El descenso de la producción es comumente atribuido a una serie de factores, entre ellos a la minifundización de la tierra por la Reforma Agraria realizada a partir de 1964. Empero el presente análisis muestra en forma irrefutable que el deterioro del precio ha sido la causa determinante, mismo que ha impedido expandir las siembras y más aún mejorar los rendimientos, pues ello exige inversiones adicionales que los agricultores no estarían dispuestos a realizar frente a lo incierto de un mercado para su producto.

i. El subsidio a la producción nacional del trigo

La incesante baja de la producción triguera ecuatoriana agudizada a inicios de la década de los 70, que tenía como contrapartida una agresiva política de importación en la época de la crisis mundial de granos y, por lo mismo, una salida perjudicial de divisas que sólo pudieron financiarse con las exportaciones de petróleo, hizo que el gobierno nacional optara por crear un subsidio a la producción de trigo el 30 de junio de 1974.

También se consideró que subsidiando la producción nacional de trigo se lograría convencer a los agricultores de no invertir en otros cultivos que no fuera el del trigo, para de esta forma mantener la vocación tradicional de una gran extensión del - altiplano andino.

Toda esta política de fomento más que asegurar un normal abastecimiento para el consumo de la población ecuatoriana, obedecía a la preocupación del gobierno por dotar a la floreciente industria molinera de los suficientes insumos nacionales que permitan echar andar su gran capacidad instalada, frente a la amenaza de una permanente crisis mundial de granos.

El subsidio tuvo un valor de 50 sucres expresado en una transferencia de semilla y fertilizante que por quintal de trigo producido y entregado en los molinos, debía recibir el productor. Dicho subsidio se lo incorporó al precio total de 250 sucres por quintal de trigo que fijó en junio de 1974 la Superintendencia de Precios. Así pues, al agricultor teóricamente se le pagaban 200 sucres en unidades monetarias y dos bonos que constituyen el subsidio. Un bono era de 30 sucres canjeable por fertilizantes en la empresa FERTISA o en los almacenes del Banco Nacional de Fomento y el otro de 20 sucres, canjeable por semilla certificada de trigo en la empresa EMSE MILLAS.

Este precio y subsidio, según la disposición legal pertinente, tenía vigencia hasta el año agrícola 1975-76, sin embargo se lo aplicó hasta junio de 1980, fecha de su cancelación mediante Acuerdo Ministerial N° 044 de enero 24 del mismo año.

Es de anotar que en ese período el rendimiento por hectárea se mantuvo sin mayor variación e incluso declinó, y su explicación se encuentra en que son tierras de temporal acogiendo semillas mejoradas que obedecen a la implantación de un paquete tecnológico.

Si bien la filosofía que inspiró este subsidio es a no dudarlo positiva, en la práctica, la subvención no permitió concretar los objetivos y metas esperadas y más bien se convirtió en elemento negativo para el fomento del cultivo de trigo por las razones que se señalan a continuación.

Los mayores beneficiarios del subsidio según un estudio por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, MAG, en el año agrícola 1979/80, fueron los productores de más de 20 hectáreas tenedores del 40% de las propiedades cultivadas de trigo. En cambio los pequeños agricultores que representaban 14 mil unidades agrícolas (60% del total) menores de 20 hectáreas, con un promedio por propietarios de dos hectáreas, se beneficiaron levemente del subsidio, pues fueron los típicos intermediarios quienes al acopiar y comercializar el trigo en los molinos recibieron los bonos de semilla y fertilizantes.

A pesar de estos problemas, durante la vigencia del subsidio se logró mantener la superficie cosechada alrededor de las 45 mil hectáreas, pero a su cancelación el resultado inmediato fue la caída en la producción nacional en un 26% y el incremento de las importaciones en 10.8%, (ver Cuadro 17 del anexo).

Nuevamente, con la caída de la producción de trigo continúan incrementándose las explotaciones extensivas ganaderas cambiando totalmente la estructura productiva en cada provincia. Para citar números se dirá que en 1970 de 98 741 hectáreas de trigo repartidas en 10 provincias de la Sierra; tan sólo se registraron 18 361 en 1985. Es decir 80 380 hectáreas pasaron especialmente a explotaciones ex-

AREAS BAJO TRIGO POR PROVINCIA: 1960, 1970, 1982, 1985

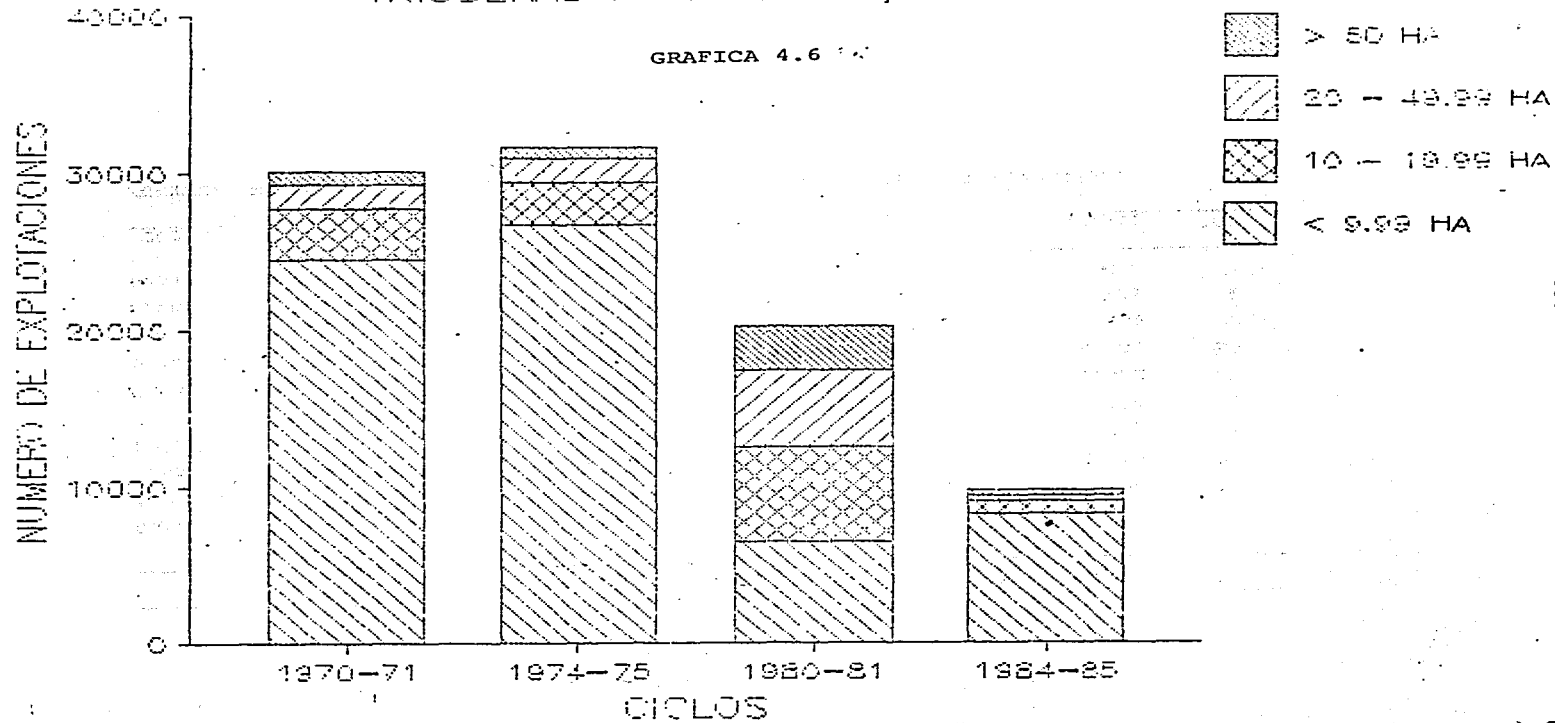
- hectáreas -

PROVINCIAS	1960	1970	1982	1985	% 1985
Carchi	8.964	11.869	2.116	1.623	9
Imbabura	5.024	11.391	3.720	3.208	17
Pichincha	11.873	12.333	5.530	3.622	20
Cotopaxi	4.418	2.108	531	485	3
Tungurahua	2.006	1.914	477	134	1
Chimborazo	13.815	14.789	2.496	1.922	10
Bolívar	11.715	23.349	9.152	6.131	33
Cañar	1.104	4.065	902	459	2
Azuay	1.678	4.098	1.704	121	1
Loja	1.566	12.825	5.263	656	4
TOTAL	61.861	98.741	33.028	18.361	100

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección de Informática.

EVOLUCION DEL NUMERO DE EXPLOTACIONES TRIGUERAS POR TAMAÑO, 1970 - 1985

GRAFICA 4.6



Fuente: Encuesta Nacional - Igo 1985.

tensivas de ganado,²⁶ conservándose únicamente el 18.6% del área con trigo en 1985. Entre las provincias que más presentaron este cambio se encuentran Bolívar, Pichincha, Coto paxi, Chimborazo y Loja. Destaca, además, que quienes soporan el grueso de la producción de trigo son los agricultores considerados dentro de la economía campesina con propiedades menores de 20 hectáreas, que representan a 1985 el 92% de las 10 mil unidades productoras de trigo. (Ver Cuadro 4.9 y gráfica 4.6).

2. Estructura actual del Sector y la importancia del productor campesino en la oferta de trigo

Si se relaciona en el Cuadro anterior la superficie cosechada en 1985 con la del 1970 se encuentra que ésta se ha reducido a una tasa del 6% anual hasta llegar solamente al 18.6% de la superficie triguera de hace 15 años.

La disminución de la superficie se puede atribuir, a más de las causas antes anotadas, al retiro de 20 417 productores que antes cultivaban trigo y que progresivamente han dejado de hacerlo, los que representaban el 68% del total

26. Los estudios sobre ganadería realizados por Nelson Flores y Jaime Egas demuestran una carga animal de 1.2 por hectárea, comprobando que el 90% del área de pastos incorporada a partir de 1970 correspondía a cultivos de trigo. La Ganaderización del Ecuador y el Crédito del Banco Nacional de Fomento, 1982, Universidad Central del Ecuador, Facultad de Economía.

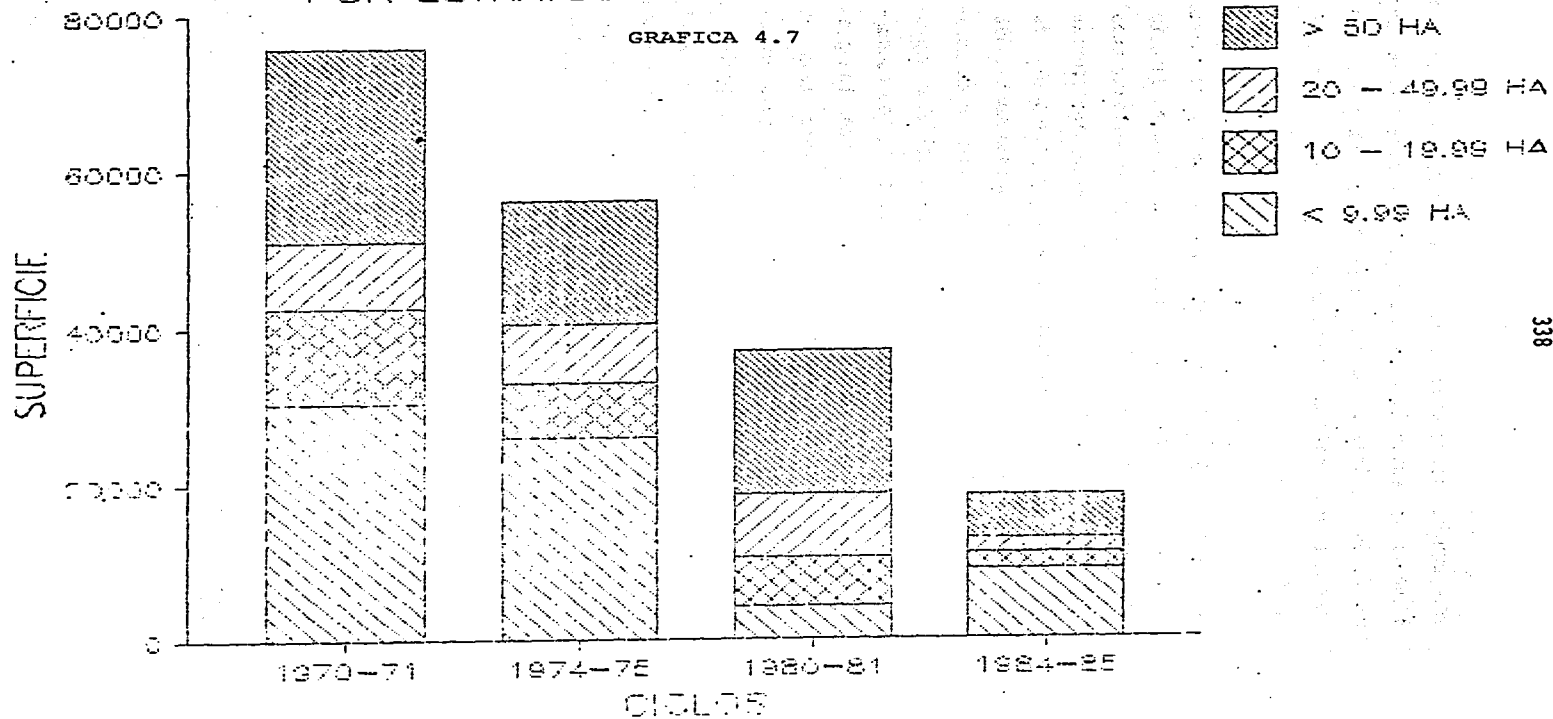
de productores de hace 15 años (ver gráfica 4.6); observándose además una rebaja en el área promedio nacional de siembra de 3.3 hectáreas por explotación en 1970 a 1.9 hectáreas en 1985.

Las áreas que se han retirado del cultivo de trigo se han orientado a productos o actividades que como la ganadería son relativamente más rentables; en tanto que la disminución del tamaño de la explotación para trigo se ha debido, básicamente, al fraccionamiento progresivo de la tierra, sea como consecuencia del proceso de Reforma Agraria iniciada hace 23 años, o como el resultado de asignaciones por herencias especialmente entre pequeños productores.

En el análisis que permite hacer la gráfica 4.7 sobre la evolución de la superficie dedicada al cultivo de trigo entre 1970 y 1985, en los diferentes tamaños de explotación (menores de 9.9 ha., de 10 a 19.9 ha., de 20 a 49.9 ha. y mayores de 50 ha.), se aprecia que hubo una disminución de entre el 82 y el 72% en todos los estratos. Correspondiendo las reducciones más severas al grupo de explotaciones mayores de 20 hectáreas, que ha significado una disminución de 48 797 ha., equivalentes al 61% de la reducción total de la superficie triguera en ese período.

El comportamiento del número de explotaciones trigueras, también consideradas por tamaño de explotación, presentan una tendencia similar a la observada para la superficie de cultivo, y en este caso las explotaciones menores de 20 hectáreas tuvieron una reducción que alcanzó el 68.8% o sea 19 181 explotaciones. En tanto que en los otros estratos, 1336 explotaciones medianas y grandes dejaron de producir trigo en ese mismo período. Quedando finalmente en la producción de trigo

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE NAC. DE TRIGO POR ESTRATOS PARA PERIODO 1970 - 1985



Fuente: Encuesta Nacional Trigo 1985.

7956 explotaciones menores de 10 hectáreas; 826 entre 10 y 20 has.; 548 entre 20 y 50 ha.; y, 278 explotaciones mayores de 50 hectáreas. Lo que demuestra una vez más la importancia del productor campesino en la oferta nacional de trigo.

Tomando en cuenta estos resultados, el argumento de que la reducción de la superficie cultivada con trigo se debería a la acentuación del minifundio quedaría descartada, pues no parece ser el caso en cuanto a explicar satisfactoriamente el mecanismo de comportamiento de la producción de trigo en el período 1970-1985; cuando aproximadamente, 50% del área total cultivada con trigo tiene lugar en explotaciones menores de diez hectáreas y si se consideran explotaciones hasta menores de veinte hectáreas, su representación llega al 60%. El tamaño de las explotaciones fue probablemente importante para establecer las alternativas a producir trigo, frente a los embates de las masivas importaciones del grano apoyadas por las políticas del gobierno. Para las explotaciones de mayor tamaño y ubicadas en la parte baja de la Sierra, la alternativa fue la ganadería extensiva dedicando la tierra a pastos; para las explotaciones de minifundio, particularmente en la parte alta de la Sierra, el cultivo de algunos productos habría desplazado al trigo en la rotación papa-granos y cereales (cebada, trigo, maíz suave) o simplemente utilizando la tierra para pastar animales menores (ovejas). Para las explotaciones mayores y con ventajas ecológicas la decisión de dedicar más tierra a pastos había estado favorecida no solamente por los precios relativos presentados en el Cuadro 4.8 y gráfica 4.4, sino también por una disposición de la Ley de Reforma Agraria que estipula que el 80% de la superficie de cada explotación debía

estar permanentemente cultivada. Dedicar la tierra a pastos fue la manera más fácil de cumplir con la disposición que perseguía fundamentalmente reducir la superficie de tierras ociosas; de esta manera, garantizaba su propiedad y continua ba vinculado a la lógica del capital ahora dentro de los pro gramas de modernización rural.

Los pequeños productores en cambio, optaron por continuar en el cultivo de trigo combinando con otros productos de alimen to básico para la población; demostrando que sus economías campesinas, así operen en condiciones desfavorables de tecnolo gía, fertilidad, riego, crédito o tamaño de parcela, no de ben ser consideradas en forma marginal dentro de la oferta alimentaria. Sin embargo, este comportamiento obedece a la racionalidad de producción de la economía campesina; y en efecto, si algo llama la atención, cuando se analizan las es tadísticas del sector rural en varios estudios de caso que se han desarrollado en los últimos años, es la persistencia del campesinado en la producción de alimentos básicos. Pero la presencia de este sector social en el agro; controlando pequeñas parcelas y desarrollando policultivos con apoyo de la mano de obra del grupo familiar, al que se encuentra fuer temente cohesionado; que produce en ausencia de una lógica empresarial para su consumo y para el mercado, no quiere decir de ninguna manera que no busque obtener ingre sos. Lo contrario sería el que no busque cultivos alternativos. En su lógica está el lograr incrementar la producción, en asocia ción o individualmente; el obtener recursos y conocimientos técnicos; el lograr una organización de trabajo que le posibilite participar en el mercado actual, del cual conoce que la única forma de permanecer en él es mejorando su produc tividad; y la única forma de lograrlo, es obteniendo ingre sos que le permitan reinvertir en sus explotaciones e incrementar la producción. En el logro de estas metas, la histo-

ria le ha enseñado, está el conseguir su objetivo de destruir su pobreza, el desempleo y en definitiva su marginación social en la vida activa del país.

El comportamiento del productor campesino, que en esta última parte se ha mencionado, guarda relación con el análisis que hemos venido realizando en el desarrollo de la estructura actual del subsector trigo y en el que se ha demostrado su importancia en la oferta nacional de ese producto. Razón por la cual, es necesario analizar las zonas potenciales de trigo y a la vez la alternativa para disminuir la dependencia alimentaria que se ha impuesto dentro del Sistema Agroindustrial Trigo.

a. Zonas potenciales de producción

El Programa Nacional de Regionalización (PRONAREG) ha estimado en 150 mil hectáreas el potencial de siembra para el cultivo de trigo sin limitantes ecológicos en la región interandina; entre altitudes de 2 200 a 3 300 msnm; con temperaturas medias entre 8 a 16°C y precipitaciones anuales entre los 750 a 1500 mm considerándose de alta factibilidad por lo menos una extensión de 80 000 hectáreas.²⁷

Como ambientes no desfavorables, pero con ciertas limitaciones, de riego principalmente, PRONAREG establece la factibilidad de 67 000 hectáreas que también pueden ser cultivadas, lo cual totaliza un potencial nacional de 217 000 hectáreas para el cultivo de trigo en los valles y ondulaciones de la Sierra ecuatoriana. Tal cantidad no está sobreestimada si

27. PRONAREG, MAG., Estimación de zonas potenciales agrícolas en la región interandina del Ecuador, 1983, Quito, Ecuador.

se recuerda que en la década de los 50 se sembraban aproximadamente 150.000 hectáreas con esta gramínea.

Al sembrarse trigo en la totalidad de su hectareaje potencial, la producción esperada no excedería ni al 55% de las necesidades, puesto que siempre la demanda de este producto en el país será mayor a lo que pueda producirse. Por ejemplo, la demanda estimada para 1987 es de 460 000 TM y en el supuesto caso que entren en forma inmediata a producir las 217 mil hectáreas con un rendimiento nacional observado de 1.179 ton/ha, su participación sería únicamente del 51.3%.

La distribución de la potencial zona triguera a lo largo del callejón interandino nos da la idea de que ésta se encuentra en diversos microambientes y por lo tanto no se pueden establecer zonas particulares de producción, pues las condiciones ambientales para el desarrollo del trigo se dan por igual a lo largo y ancho de la Sierra Ecuatoriana.

El diagnóstico de la situación triguera en el Ecuador para establecer la zona potencial, señala que las áreas trigueras se encuentran en las zonas de praderas interandina y páramos con clima templado-lluvioso en donde la topografía es variada y con grandes contrastes, pero en la medida que las zonas se ubican en las mesetas y llanuras la topografía se homogeniza a ondulada.

De igual manera, se identifican claramente dos grandes grupos de suelos que acompañan a esta zonificación:

- Los suelos de la parte alta interandina que están constituidos por suelos negro-andinos, que predominan en el área sobre los 3000 m.s.n.m., y los pardo-oscuros andinos, que cubren el área fisiográfica en el altiplano interandino entre los 2500 y 3000 msnm.

- Los suelos del valle interandino, ubicados entre 2000 y hasta 3000 msnm, que están constituidos por los de color oscuro correspondientes a los suelos húmedos de Sierra, que son más fértiles que los suelos negro de páramo; y, los de color claro que equivalen a suelos secos de sierra, de menor fertilidad que el grupo anterior.

Estas características de las zonas, indica el diagnóstico, hacen que el trigo sea un producto de cultivo anual con ciclo vegetativo de seis meses, condicionando a que las siembras se realicen durante los meses de diciembre, enero y febrero de acuerdo a las diversas condiciones climáticas de la región interandina.

Por lo tanto, la zonificación ecológica del cultivo conjuntamente con la determinación del grado de tecnificación (al que sería posible llegar en las diversas etapas del ordenamiento regular del cultivo acorde con el avance científico y tecnológico); la disponibilidad de los factores productivos; y, la definición y aplicación de las diferentes políticas estatales tendientes al fomento de esta producción serán, entre otros, los factores que incidan finalmente en la utilización de las zonas aptas para la producción de trigo. Es decir, el apoyo del Estado es fundamental.

Sin embargo, debemos insistir que la sola atención a los problemas relacionados con el desarrollo agronómico no llegará a incrementar la producción de trigo. Serán también los incentivos de tipo económico los que incidirán fuertemente en la determinación de una política de fomento del cultivo tendiente a utilizar la frontera agrícola y a obtener mayores niveles de producción; y, es el factor económico el que en última instancia va a definir la estrategia productiva y tecnológica de los productores de trigo.

Las provincias de la región interandina que producirán trigo son las que tradicionalmente lo han hecho, pero su mayor potencial se concentra en Carchi, Imbabura, Pichincha, Bolívar, Chimborazo y Loja; en cada una de las cuales se deberán identificar zonas preferenciales y zonas secundarias de atención por parte de las diversas políticas estatales, en lo referente a innovación tecnológica, crédito, asistencia técnica, comercialización, provisión de insumos y organización de productores.

Empero, se debe tener presente especialmente en el caso de las innovaciones tecnológicas, que las condiciones ecológicas de las tierras en la región interandina son de especial atención, en la medida que constituyen un factor que difícilmente puede ser modificado y que a su vez puede convertirse en un serio limitante para el desarrollo de ciertos procesos productivos.

En este contexto, si comparamos las condiciones ecológicas de las áreas trigueras del Ecuador con las de los principales países exportadores de este cereal, veremos cómo las condiciones ecológicas de las zonas declaradas aptas para este cultivo no son las óptimas en términos de alcanzar mejores rendimientos a través de mecanización o en general dentro del paquete tecnológico de la Revolución Verde.

Mientras la producción triguera en Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina, está localizada en zonas de tierras

semi-áridas,²⁸ las áreas trigueras en el Ecuador y otros países andinos están en medio de topografía accidentada, páramos y en pequeñas praderas; situación que hacia los primeros genera una aceleración en los cambios de la composición del capital, mayor acceso a la innovación tecnológica y, por tanto, altos rendimientos, como podemos observar en el Cuadro 20 del anexo. Por consiguiente, el nivel de utilización de insumos modernos y la modalidad de cultivo de trigo en Ecuador necesariamente será diferente al programado por la Revolución Verde y deberá poner énfasis en el grado de adaptación de un determinado proceso a las características del medio social en donde va a aplicarse.

Esto explicaría la brecha existente entre el rendimiento promedio de la tecnología disponible (3.4 ton/ha), y el rendimiento promedio observado en el país que es de alrededor de 1.1 ton/ha. (ver gráfica 2 del anexo); en donde no se han tomado en cuenta las condiciones imperantes, su proporción de factores y sus limitaciones, encaminadas a ser utilizadas en su interior con tecnologías apropiadas; por el contrario, se han tratado de imponer los "beneficios" de un paquete tecnológico representado en la Revolución Verde.

28. Esta gran faja triguera de América del Norte comprende los Estados de Texas, Oklahoma, Kansas, Nebraska, Las Dakotas y Montana; así como las provincias canadienses de Manitoba y Sashatechevan y Alberta. En América del sur, Argentina es el principal productor y junto con Australia, Canadá y Estados Unidos, integran el grupo de los principales países exportadores de trigo. Dean Witter Reynolds Inc. Agricultural Research, Compendium of Agricultural Data, May 15, 1985.

CUADRO 4.10

TOTAL DE COMUNAS Y COOPERATIVAS A NIVEL NACIONAL

PROVINCIA	COMUNAS ¹		COOPERATIVAS ²	
	No.	POBLACION	No.	POBLACION
1	91	24 526	76	2 494
2	154	52 703	59	1 477
3	171	55 678	226	7 597
4	220	65 851	43	2 140
5	159	68 883	28	1 075
6	373	105 042	77	3 589
7	19	28 869	13	455
8	74	23 555	45	1 883
9	30	21 455	41	1 690
10	92	37 709	61	1 744
TOTAL SIERRA:	1383	428 704	669	24 144
11	19	16 694	29	4 646
12	136	60 085	57	1 897
13	78	43 590	200	5 758
14	80	22 702	426	11 639
15	8	14 650	93	2 584
TOTAL COSTA:	321	157 721	805	26 524
16	33	7 322	17	686
17	3	1 170	50	1 332
18	3	1 200	5	96
19	-	-	7	163
TOTAL ORIENTE:	39	9 692	79	2 277
20	1	301	5	112
TOTAL INSULAR:	1	301	5	112
	1744	651 980	1558	53 057

NOTAS: 1. Datos al 30 de abril de 1980

2. Datos al 31 de diciembre de 1979

FUENTE: Ministerio de Previsión Social y Trabajo, "Registro Oficial de Comunal y Cooperativas", Dirección de Promoción Social.

¿Pero, qué tan viable es la producción de trigo en esta superficie potencial de 217 mil hectáreas, frente a la posibilidad de ser utilizada con otros productos agropecuarios? o si ya lo es ¿cómo se apreciaría la rentabilidad relativa económica, con el fin de observar un reordenamiento en la utilización de los recursos?

Con el propósito de esta inquietud se presenta el estudio de caso de la provincia de Bolívar,* que en la actualidad participa con el 30% en la producción nacional de trigo y el 85% de su población vive en el área rural produciendo en sistemas de policultivo y ganadería extensiva, dentro de organizaciones asociativas producto de la tradición comunal en que ha vivido. Característica de asociación que también corresponde a las diferentes regiones del país, como se puede apreciar en el Cuadro 4.10, que indica un registro oficial de 1477 comunas con una población de 651 980 participantes y 1 558 cooperativas con 53 057 socios, destacándose la importancia del sistema comunal en la Sierra y cooperativo en la Costa.²⁹

b. Viabilidad de la producción en zonas potenciales (Estudio de caso: provincia de Bolívar)

i. Descripción general:

Esta provincia que es la principal productora de trigo del

* La encuesta para el estudio de caso se llevó al cabo entre el 12 y 18 de octubre de 1986 con la participación de la Extensión Universitaria de Guaranda y el financiamiento del Fondo Nacional de Preinversión, FONAPRE, y el H. Consejo Provincial de Bolívar. Los resultados y análisis que se presentan son parciales y en lo particular guardan relación con el interés de nuestro estudio. Los resultados totales de la encuesta serán utilizados dentro del Proyecto de Desarrollo Integral de la Provincia de Bolívar, próximo a realizarse.

29. Ministerio de Previsión Social y Trabajo, Registro Oficial de comunas y Cooperativas, 1979 y 1980, Dirección de Promoción Social.

país, esta ubicado en la Región Central del Ecuador compartiendo regiones de Costa y Sierra, particularidad que la hace particular en productos de exportación tradicional y de consumo interno. Está conformada por cinco cantones en donde se asienta una población de 169 mil habitantes, de los cuales el 85% corresponde a población rural. Esta característica propia de la mayoría de las provincias de la Sierra, presenta a la estructura de la PEA con una mayor participación en la agricultura. Sin embargo, el abatimiento general de esta actividad en la economía del país ha sido una de las causantes para que la PEA en la agricultura de Bolívar disminuya de 75.7% en 1974 a 67.9% en 1982, sin que se hayan desarrollado otras ramas de actividad económica (Cuadro 21 del anexo). A pesar de esto, su relación con la agricultura es evidente.

La provincia cubre una superficie total de 400 mil hectáreas y se extiende entre las cotas 200 y 4000 msnm. Su topografía accidentada, la temperatura que oscila entre 5 y 24°C y las precipitaciones que varían entre 500 y 2000 mm anuales hacen posible identificar³⁰ cuatro zonas agrícolas

- I. El Páramo Andino que ocupa alrededor de un 24% del territorio y está situado entre los 2500 a 4000 msnm.
- II. La Pradera Interandina que concentra el 30% del territorio entre las cotas de 2500 a 3000 msnm.
- III Las Estribaciones Occidentales de la Cordillera del Chimbo que comprende una superficie aproximada del 11% del territorio provincial y se sitúa en alturas que van desde los 1000 a 2500 msnm.

30. Zonificación de PRONAREG y del Instituto Geográfico Militar (IGM).

IV. Los declives Occidentales de la Cordillera del Chimbo que ocupa alrededor del 35% de la superficie y su altura varía entre los 200 y 1500 msnm.

Cada una de estas zonas presenta características y condiciones propias para su aprovechamiento agropecuario, siendo las de páramos andinos y praderas interandinas las de vocación para cereales (trigo, cebada, maíz suave), leguminosas (arveja, haba, lenteja) y tubérculos y raíces (papa, melloco, yuca). En las otras dos zonas que se identifican con régimen de Costa su producción es de frutas y plantas tropicales (banano, cacao, café y caña de azúcar). La ganadería, que es únicamente de tipo extensivo, se encuentran indistintamente en las cuatro zonas descritas, pero en un 60% en las correspondientes a la Sierra.

De acuerdo a los resultados del Censo Agropecuario de 1974, la Provincia de Bolívar se ha caracterizado por el predominio del minifundio (ver Cuadro 22 del anexo), en donde el 66.8% de las unidades de producción agropecuarias (UPAS) poseen el 14% de la superficie total determinando un tamaño promedio menor a dos hectáreas. En el otro extremo, cerca del 1% de las UPAS tienen tamaños superiores a 100 hectáreas y concentran el 22% de la superficie, con un tamaño medio cercano a 300 hectáreas. Esta desigual distribución de la tierra agrava más la situación económica y social de la población asentada en la plataforma andina en donde se asienta mayormente el minifundio. Sin embargo, también se observa que el 23.7% de UPAS están entre 5 y 20 hectáreas y tienen el 26.8% de la superficie total con un promedio de 9.9 hectáreas; indicando la importancia relativa del pequeño productor.

La información que se presenta en los Cuadros 23 y 24 del anexo sobre ocupación y uso del suelo y cambio en la estructura de cultivos para los años 1980 y 1986, señalan para 1986 que 259 720 hectáreas están clasificadas con productos agropecuarios (cultivos anuales, permanentes, y rotación de cultivos 28%, pastos 36.9%); observándose que las primeras han disminuido en 6 años un total de 20 812 hectáreas que han pasado a incrementar pastos para la ganadería extensiva. Este fenómeno que se dió a nivel nacional con mayor intensidad a partir de 1970, debido a la modernización de la agricultura, nos indica que en este período la superficie de pastos en la Provincia de Bolívar se incrementó en un 89% en perjuicio de cereales especialmente; pasando de 78 mil hectáreas en 1970 a 147 720 hectáreas en 1986 y manteniendo una población ganadera de alrededor de 0.6 cabezas por hectáreas. Ver Cuadro 25 del anexo. Lo que demuestra la poca vocación de la zona para esta explotación en relación al promedio nacional de 1.2 cabezas por hectárea en explotaciones extensivas.

ii. Rentabilidad del cultivo comparada con la de explotaciones alternativas

De la información entregada y de los resultados del análisis de la encuesta se puede deducir que las actividades que mayormente estarían compitiendo con el cultivo de trigo son las producciones de cebada, papa, maíz suave y leche.* Estas actividades agropecuarias, incluido el trigo, se producen como parte de una rotación de cultivos en tierras de una altura menor a 3500 msnm, y por lo tanto, apropiadas para la producción

* Se considera el ganado de leche porque sería el competitivo del trigo. El ganado de carne se produce en la región costera.

de trigo. El patrón de rotación de cultivos está de acuerdo al mantenimiento de la tierra y a la oportunidad de mercado. En propiedades de hasta 20 hectáreas, es común una rotación de trigo, cebada, maíz, papas y leguminosas (arvena, fréjol haba); en tanto que en las mayores de 20 has., (especialmente 50 has.), por el carácter extensivo de la ganadería y el mantenimiento de pastos naturales el trigo es cada dos años sembrado al boleó para renovar las praderas. El producto de esta siembra se lo deja para el consumo del ganado.

Del análisis de los datos y de las entrevistas con los productores se aprecia que el maíz suave y la papa son competidores menos importantes de la producción de trigo. Su explicación radica en que el maíz suave es el principal cultivo de subsistencia de los pequeños agricultores y sólo una pequeña parte es comercializada, no esperándose que su área cultivada aumente mayormente. Si observamos el Cuadro 24 del anexo, podemos comprobar que en el transcurso de 6 años la superficie del maíz suave únicamente se incrementó en 1200 hectáreas. Además en toda la región de la Sierra tiene un competidor sustituto en el fideo y la harina de trigo que ha entrado a cambiar los patrones alimentarios del campesino. Por consiguiente, el potencial de competitividad maíz suave por trigo prácticamente es inexistente o sumamente pequeño.

La papa constituye un cultivo en pequeña escala tanto para el autoconsumo como para el mercado, detectándose en los últimos seis años una reducción paulatina pero constante del área sembrada hasta llegar en 1986 tan sólo a 1700 hectáreas. Su abatimiento también ha sido consecuencia de la presencia del arroz y de los subproductos trigo en la alimentación. Además, es un producto que en Ecuador no se ha logrado almacenar y lo estacional de su producción ha traído serias pérdidas a los productores.

La cebada se produce en pequeñas y grandes propiedades. Sus usos son para el alimento humano y principalmente para la elaboración de cerveza. En este último caso, la ETN Bavaria de Colombia controla la producción de 1000 hectáreas de las 1500 de la provincia, dentro de un monopsonio de 30 mil hectáreas a nivel nacional a quienes les provee la semilla y otros insumos. Mas, considerando que el cultivo de cebada en el país se ha estabilizado aproximadamente en 30 mil hectáreas desde 1980, se puede estimar que el área cultivada tenderá a mantenerse.³¹ Para la provincia en estudio esta situación tendrá igual repercusión, más aún si continua manteniendo un rendimiento 20% menor que el promedio nacional.

En consecuencia, el único producto que entraría a competir con el trigo sería la leche; y por lo tanto, concentraremos nuestro análisis de rentabilidad relativa en el trigo y la ganadería de leche.

La leche a nivel nacional, en comparación con el trigo, es un producto fuertemente protegido y promocionado, desde su ubicación en los aranceles (Cuadro 4.11) con la prohibición de su importación hasta una política de precios y créditos al productor.

Cerca del 50% de la producción de leche (500 millones de litros) es procesada como derivados y tienen un arancel de prohibida importación, lo que ha dado como consecuencia que en forma permanente se importe leche en polvo de Estados Unidos (35%), Holanda (40%) y Canadá (25%) para cubrir las nece

31. Schamis, Graciela, en el estudio, Ecuador, la agroindustria cervecera, FLACSO, Sede Quito, 1980, señala que la importancia de la cebada para los pequeños y grandes productores ha sido constante desde la consolidación de la agroindustria cervecera en el Ecuador a partir de 1972.

CUADRO 4.11

ARANCELES DE IMPORTACION PARA TRIGO Y OTROS PRODUCTOS, 1980-1986

PRODUCTOS	PARTIDA ARANCELARIA	LISTA ¹	1980 % AD-VALOREM	1986 % AD-VALOREM
Trigo	10010199	1-A	libre	libre
Leche en polvo	21070200	1-B	90	prohibida
Derivados de la leche (queso y mantequilla)	21070210	1-B	90	prohibida
Cebada	10038900	2	50	50
Mafz duro	10050100	1-B	80	prohibida

NOTA: 1. Los dos productos que constan a diferencia del trigo en lista 1 segmento A, pueden ser importados con autorización de la Junta Monetaria, previa solicitud del MAG y MICIP.

FUENTE: Banco Central del Ecuador

sidades de la demanda.³² Estas importaciones han representado en los tres últimos años el 32% de la leche industrializada en el país, es decir 160 mil litros anuales.

Esta política contradictoria hizo que los precios reales de los derivados de la leche sean entre un 50 y 110% superiores a la leche líquida,³³ precios que únicamente podían ser absorbidos por determinados estratos de la población con capacidad de compra. Los productores, apoyándose en el hecho de constante déficit cubierto con importaciones, presionaron por un mayor apoyo a la ganadería y mejores precios para su producto que resultaron en importantes aumentos para los productores, en particular desde 1974 (ver gráfico 4.4), que comparados con los precios del trigo serán superiores en un 30% a partir de ese año. A estas políticas de Gobierno en apoyo de la producción de la leche se sumó el crecimiento de la demanda de una clase media urbana que tuvo mayores ingresos a partir del auge petrolero en 1972.

El auge petrolero también trajo abundante recurso para préstamos, en general para todos los sectores de la economía, mismo que fue canalizado para el sector agropecuario a través del Banco Nacional de Fomento (BNF) mediante créditos a corto plazo para cultivos de ciclo corto (caso del trigo seis meses) y mediano plazo (2 y 10 años) para la ganadería y desarrollo de planes integrales pecuarios. Requisito básico para los préstamos es que los bienes en garantía no tengan ningún gravamen.³⁴

32. MICYP, Importación de los productos agropecuarios, 1979-1985, División de Políticas y Programas.

33. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. "Paneles de productos de primera necesidad" 1980-1985.

35. BNF, "Líneas de Crédito", abril 1985, pp. 7 - 9.

Esta nefasta política de crédito está orientada con exclusividad al gran productor y crea además efectos diferenciales en las actividades agropecuarias. Era nuevamente el apoyo del Estado al desarrollo capitalista del sector rural. Nuevamente la presencia de la alianza Estado-Capitalistas del agro en perjuicio del pequeño productor. Los únicos que pueden entregar las garantías solicitadas son los empresarios que a partir de la Reforma Agraria en 1964 habían estado modernizando sus haciendas. Los exhuasipungueros, pequeños propietarios y cooperativas que se beneficiaron con la distribución de la tierra son posesionarios de la tierra, no tienen títulos de propiedad y por lo tanto, no tienen acceso al crédito. Esto demuestra los datos del BNF que registraron alrededor de 45 mil clientes anuales en la Sierra en el período 1975-1984, anotándose para la provincia de Bolívar un promedio de 2 mil clientes por año en el mismo período.³⁵ Similar situación se presenta en la Región de la Costa. El estudio sobre las haciendas lecheras en Ecuador indican que los créditos del BNF cubrían las dos terceras partes de las grandes inversiones ganaderas;³⁶ pero se debe destacar que en los créditos a largo plazo, el BNF fue el canalizador de los fondos del Banco Mundial que en 1970 destinó 10 millones de dólares para fomento ganadero, sujeto a control de inversiones y asistencia técnica.³⁷ Este crédito marcó el inicio de la formación de la Asociación Ecuatoriana Holsteina y la apertura de la ETN Nestlé en el Ecuador.

La grave concentración de crédito destinado hacia los grandes productores trajo como consecuencia efectos diferenciales sobre las diferentes actividades agropecuarias, observándose que

35. BNF, "Boletín Estadístico 1970-1984", Cuadro N° 54.

36. Jaime Egas y Nelson Flores, op. cit., p. 37.

37. JUNAPLA-MAG, "Programa Ganadero 1969-1974.

éste se dirige hacia la modernización de la agricultura. En nuestro caso, como se indica en la gráfica 4.8, el crédito nacional destinado a la producción de trigo disminuyó en términos reales en forma persistente desde 1974, en tanto que el crédito para las empresas ganaderas de la Provincia de Bolívar se cuadruplicó en 1970 a 1986. Solamente el crédito dado para la ganadería de Bolívar en 1984 representaba 3.6 veces más que el destinado para todo el trigo del país, y si se lo compara con el total nacional de crédito ganadero dado por el BNF, éste fue superior en 187 veces respecto de aquél. A ésto debe agregarse que para 1984, solamente el 5% del área triguera del país recibía fondos del Banco Nacional de Fomento y correspondía a los grandes productores, acudiendo los pequeños productores al crédito de los agiotistas o de los intermediarios. El poco uso del crédito para el trigo también puede encontrar su razón en lo que habíamos discutido como la baja rentabilidad al que fue sometido, tanto por las masivas importaciones como por los productos competitivos.

iii. Estimación de la rentabilidad relativa del trigo

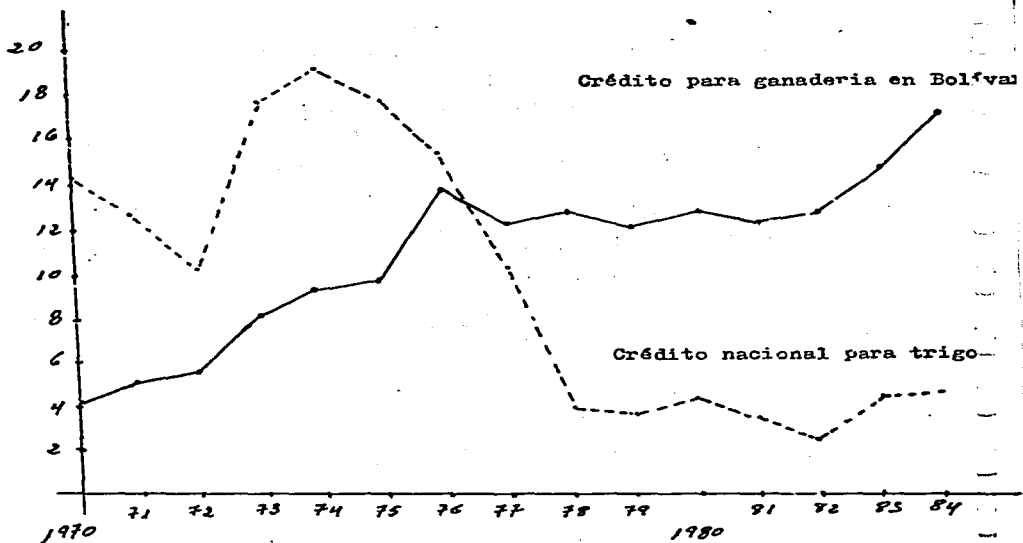
El área que abarca las zonas I y II de la provincia de Bolívar y comprende los cantones Guaranda y San Miguel, y parte de los cantones Chimbo y Chillanes, ha sido tradicionalmente una de las más importantes en la producción de trigo y actualmente la principal del país.

Los estudios anuales sobre costos de producción llevados a cabo por el MAG y el BNF,³⁸ así como los resultados de nues-

38. MAG-BNF, "Costos directos de producción agrícola", julio 1986, Gerencia Técnica del BNF.

GRAFICA 8

PRESTAMOS ENTREGADOS POR EL BNF PARA LA PRODUCCION
NACIONAL DE TRIGO Y PRODUCCION GANADERA EN BOLIVAR, 1970-1984
1970 = 100



1. Para trigo no hay información por Provincia.

FUENTE: Banco Nacional de Fomento, Boletín Estadístico 1970-1984

trabajo de campo efectuado en octubre de 1986, constituyen los datos básicos para estimar la rentabilidad relativo del trigo bajo supuestos tecnológicos alternativos.

Estos supuestos son el considerar para la producción de trigo dos niveles de tecnología, el tradicional y el semitecnificado;* y para la producción de leche, la ganadería extensiva de la provincia de Bolívar descrita anteriormente.

Por la práctica en el cultivo de trigo a los agricultores de Bolívar se los puede clasificar en dos grupos bien diferenciados (Cuadro 26 del anexo), los pequeños y medianos productores con superficies promedias entre 2.5 y 12.6 hectáreas respectivamente, que tienen un cultivo tradicional (a excepción del fertilizante, no utilizan maquinaria y usan pocos controles químicos) y los grandes productores que tienen un cultivo semitecnificado utilizando insumos mejorados, semilla criolla y poca maquinaria.

Respecto a las particularidades del proceso de producción se puede decir que en el cultivo del trigo la utilización de los recursos con un máximo de eficiencia, ha estado dependiendo de la disponibilidad de cada uno de ellos.

Si tomamos en cuenta que en Bolívar, como en el resto del país, la superficie total de trigo se encuentra en zonas de temporal y más del 60% de la producción está en pequeñas propiedades que poseen abundancia de mano de obra, se puede decir que la explotación de trigo está condicionada al uso de esos recursos y su importancia económica en la producción es

* Para el cálculo de uso de insumos se toma en consideración los resultados de la encuesta y el estudio de costos directos de producción agrícola del MAG-BNF, op. cit.

determinada por la combinación óptima que de ellos se haga, bajo determinada tecnología:

Las labores de cultivo, conservación y cosecha exigen mayor presencia de mano de obra y ésto debido a la existencia de la disponibilidad de este recurso; y entre otras razones, a la presencia de zonas topográficas irregulares y campos de superficie reducida que limitan la utilización de maquinaria.

La característica de zonas de temporal ha hecho también, sin distinción de estratos, que sea la semilla criolla la que se utilice en el cultivo. En los pocos casos en que se ha utilizado semilla certificada (antisana, chimborazo, altar, cayambe) ha sido bajo la presencia de una mayor cantidad de fertilizantes; sin embargo, los rendimientos por hectárea en esta zona no son tan desiguales entre aquellos que utilizan semilla mejorada y semilla criolla particularmente en explotaciones de medianos y grandes productores. Los rendimientos fueron más de 9% y 20% para los grandes empresarios respecto a los medianos y pequeños productores.

¿Pero cuál sería la explicación de esta diferencia de rendimientos si prácticamente todos los agricultores realizan iguales prácticas culturales? De los resultados de la encuesta se puede deducir que el pequeño agricultor utiliza un sólo tipo de fertilizante para todos sus productos que es comprado generalmente para maíz y papa (fórmula: 10 - 30 - 10; N - P - K), y que dadas las condiciones de tierras marginales, el trigo al usar este insumo se convierte en un gran extractor de nutrientes del suelo. Las investigaciones del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) han comprobado que cada tonelada de trigo absorbe del suelo 18.25 Kg de nitrógeno, 15.4 kg de fósforo y 3.2 kg

de potasio y por tanto recomienda una dosis de fertilizantes de 80 - 80 - 0 kg/ha de NPK.³⁹ Por lo tanto, un mejor rendimiento en el cultivo de trigo de pequeños y medianos productores sería utilizando una adecuada dosis de fertilizantes por hectárea. Mas éste dependerá del mercado del producto trigo y del acceso al insumo que a la vez tiene el limitante de escasez de capital y fuentes de crédito para estos agricultores.

Frácticamente la totalidad del producto es entregado al mercado, comportamiento que es similar en todo el país (Cuadro 26 del anexo); y ésto debido a que la harina de trigo es venida en los centros poblados cercanos a la producción a un precio igual o menor que el precio de garantía del trigo.

De manera similar a la producción de trigo, es decir no tecnificada, se tiene en la provincia de Bolívar la producción de ganadería de leche. Esta explotación es de carácter extensivo y marginal (0.6 cabezas por hectárea; Cuadro 25 del anexo) concentrándose en medianas y grandes unidades de producción. La alimentación al ganado se realiza a través de libre pastoreo y son muy pocos los ganaderos que utilizan suplementos nutritivos. Predomina el ganado de doble propósito teniendo mayor incidencia a la producción de leche en las zonas de clima templado-frío. Las razas predominantes son las criollas y muy poco corresponde a ganado cruzado con razas mejoradas, entre las que destacan la Holstein, Brownsuis, Jersey y Braman.

Su manejo es muy rudimentario, con una infraestructura mínima y deficiente y recursos tecnológicos muy bajos, teniéndose

39. INIAP, "Alternativa triguera para la Sierra ecuatoriana", marzo, 1984.

en promedio un vaquero por cada 36 cabezas de ganado y mantenidas totalmente en los potreros salvo para la hora de extracción. Las vacas son ordeñadas en su totalidad (un ordeño en la mañana) y el período de lactancia de los críos se prolonga hasta 7 y 8 meses. De acuerdo a los datos de la encuesta, la producción de leche es de 526 litros por cabeza y por año, resultados que confirman la explotación extensiva de la ganadería en la provincia; que conforme se presenta en el Cuadro 25 del anexo, ésta se viene manteniendo desde 1970. Considerando los grandes montos de crédito otorgados por el BNF (gráfica 4.8) para la explotación ganadera en la provincia, y los resultados obtenidos, parece ser que se está forzando a una explotación que no está de acuerdo a las características de la zona, ni tampoco al comportamiento tradicional de su población rural que privilegia los productos básicos.

Con el comportamiento de estos productos agropecuarios competitivos, los costos de las tecnologías actuales y los costos de las tecnologías alternativas entregadas por el MAG y el BNF se calculó su rentabilidad relativa cuyos resultados se entregan en el Cuadro 4.12. Demostrando que en tanto se apoye el mejoramiento del productor de trigo, éste mantendría una mejor rentabilidad relativa que en áreas lecheras de explotación extensiva. Situación que puede ser semejante a la provincia de Bolívar, en otras regiones del país bajo similares condiciones.

Su análisis permite apreciar que para octubre de 1986, los ingresos por hectárea de trigo dieron un 35% menos que las explotaciones de lechería extensiva. De continuar la producción de trigo con tecnología tradicional y falta de acceso al crédito, su situación tenderá a permanecer y posiblemente: a desaparecer para ser reemplazada por la producción extensiva

CUADRO N° 4.12

RENTABILIDAD RELATIVA DEL TRIGO

1. <u>Productividad Actual</u>		<u>Rentabilidad Re</u> <u>lativa sucrés/ha.</u>
Trigo		4 989
rendimiento ton/ha	1 117	
precio sucrés/ton	26 400	
costo sucrés/ha	24.500	
Lechería extensiva		7 690
rendimiento litros/ha	315	
precio sucrés /litro	36	
costo sucrés/ha	9 700	
otros ingresos: valor neto reposición anima les	6 000	
2. <u>Productividad con tecno</u> <u>logía alternativa (semi</u> <u>tecnificado)</u>		
Trigo		21 050
rendimiento ton/ha	2 000	
precio sucrés/ton	26 400	
costo sucrés/ha	31 750	
Lechería extensiva		18 040
rendimiento litros/ha	1 000	
precio sucrés/litro	36	
costo sucrés/ha	23 960	
valor neto reposición ganado	6 000	

de leche, aún con los índices precarios antes descritos. El gran apoyo que tiene del crédito y los precios le permitirá la expansión que ha venido manifestando.

Sin embargo, esta situación se invierte a favor del trigo en una suma superior al 15% por hectárea, si dentro de un cultivo semitecnificado el productor del trigo tiene acceso al crédito y a la asistencia técnica, versus una ganadería extensiva que triplique la producción de leche. El cultivo semitecnificado de trigo estaría representado en la clasificación de semilla, uso de dosis adecuadas de fertilizante que guarden relación con las características del suelo, tri lladoras estacionarias y conservación de grano. Para la producción de leche se prevé, manejo de pastos y ganado conforme se presentan en los datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería y en el Banco Nacional de Fomento.

Si se considera además los resultados que recogen los datos de la apropiación del excedente en el Sistema Agroindustrial Trigo, que es tratado en la sección E.3 de este capítulo; se estima que sus ingresos se incrementarían mínimo en un 14.1% por quintal producido (porcentaje correspondiente al valor pagado por el consumidor) si se integran a la etapa de procesamiento del trigo. Situación factible si se considera que existen 18 molinos en zonas productoras de Bolívar que pueden ser rehabilitados y asociados a los pequeños y medianos productores de trigo. El carácter asociativo de las comunidades campesinas facilitaría la formación cooperativa tanto para la producción como para el procesamiento del grano, y su mercado sería el sector rural de la Sierra.

* En la Sierra existen 355 molinos de acuerdo al Censo de Manufacturas realizado por el INEC en 1977.

D. LA DEPENDENCIA DEL MERCADO EXTERNO Y LOS SUBSIDIOS A LA IMPORTACION DE TRIGO Y A LA PRODUCCION NACIONAL DE HARI NA.

1. Subsidio a la importación de trigo

En tanto se presentaba una caída en la producción nacional de trigo por las políticas señaladas y a la vez las importaciones del producto se venían realizando a un promedio de 11 mil toneladas mensuales con precios que fluctuaban alrededor de 130 dólares por tonelada métrica; a finales de 1973, se presentó una formidable alza de precios del trigo en el mercado internacional, a tal punto que en octubre del mismo año el trigo se cotizó a US\$ 219 por tolenada.

Si a más de lo señalado se considera que para 1973 el trigo importado constituía el 84.5% de la demanda industrial; que la producción nacional del grano no podía satisfacer el constante incremento del consumo interno del trigo; y, que el mercado externo mostraba una tendencia alcista en los precios, se puede afirmar que el país atravesaba por una situación crítica dada la fuerte dependencia con el mercado externo.

El gobierno impulsando como estaba una política de defensa de los consumidores, en una época en la cual empezaban a sentirse los efectos de la inflación a causa del masivo ingreso de divisas por la exportación petrolera y por la devaluación monetaria registrada en 1970, renía que garantizar el normal abastecimiento del trigo en el mercado ecuatoriano. En tanto que los molineros, especialmente los de la Costa, al encontrarse amortizando sus cuantiosas inversiones, se "resistían" a adquirir su principal materia prima (trigo importado) a los precios que se ofrecían en el mercado internacional.

Tal como se describe la situación, los problemas del subsector triguero ecuatoriano se presentaron con matices políticos, económicos y sociales muy difíciles.

Políticos, en virtud de que el gobierno de las Fuerzas Armadas garantizaba combatir la especulación y la inflación para proporcionar al pueblo ecuatoriano de los suficientes productos de primera necesidad; económicos, ya que los molinos importadores de trigo se resistían a adquirir el grano al precio que se cotizaba en el mercado externo; y, por otro lado, se tenía que proveer de harina de trigo a un pueblo que había convertido a los elaborados de este producto en su principal componente de la dieta alimenticia. Todo lo cual desembocaba en serias dificultades sociales, tanto por los problemas que hubiera causado la escasez de harina y derivados como por el desempleo que se habría presentado de quebrar la infinidad de pequeñas empresas a nivel artesanal, como panaderías, vinculadas a la industria molinera por falta de materia prima.

Visto así el panorama, el gobierno militar previó informe de una Comisión Interinstitucional, conformada por representantes de los ministerios de Agricultura y Ganadería, de Industrias, Comercio e Integración, así como de la Superintendencia de Precios, decidió subsidiar las importaciones de trigo.

Con tal finalidad fijó un precio referencial CIF de 137.74 dólares por tonelada. La diferencia entre el valor CIF del trigo importado y dicho precio fue subvencionado por el Estado. Posteriormente el reglamento de subsidios se modificó estableciéndose que en caso de que el precio CIF fuera menor al precio referencial, los industriales molineros abonarán la diferencia al Estado para crear la Cuenta de Fondos de Terceros destinados a solventar futuras alzas. De esta mane-

ra se aseguró un precio de 137.74 dólares por tonelada para el grano importado hasta 1982, año en que se dio por terminado el subsidio.

a. Legalización del subsidio y el precio referencial de importación

El subsidio a las importaciones de trigo fue considerado por la Comisión Interinstitucional como una "transferencia" en dinero que debía realizar el gobierno a la empresa privada, concretamente a los molineros importadores de trigo, para cubrir la diferencia existente entre un precio referencial de 137.742 dólares por tonelada importada y el precio real del trigo en el mercado internacional más los costos y gastos de la importación, calculado por dicha Comisión en 219.023 dólares/ton. (valor exaduanado del trigo importado en el mes de octubre de 1973). Esta transferencia de dinero a los molinos, se argumentaba, iba a permitir que no suban los precios internos de los derivados del trigo, pan y fideos especialmente.

El subsidio fue legalizado mediante Decreto Reservado N° 1235-A, de octubre 25 de 1973, solamente para los embarques que llegarían al país desde el 29 de octubre de 1973 hasta el 31 de diciembre del mismo año. No obstante mediante Acuerdos Administrativos sucesivos del Frente Económico* lo mantiene hasta octubre de 1982.

El precio referencial utilizado para liquidar el subsidio a las importaciones de trigo fue establecido tomando como base

* El Frente Económico está integrado por los Ministros de Agricultura y Ganadería, Finanzas, Industrias, Comercio e Integración, Fuerzas Armadas, Recursos Naturales y el Presidente de la Junta Monetaria.

el precio del trigo en el mercado internacional antes de que se suscitara el formidable incremento de dicho precio a finales de 1973. Concretamente, se tomó un promedio entre los precios de junio y julio de 1973, es decir 128.76 dólares/ton costo y flete Guayaquil más los costos y gastos que demanda la importación, lo cual sumó US\$.137.742, valor al que se llama precio referencial y con cuya base la Superintendencia de Precios fijó el valor del quintal de harina en 253 sucres una vez considerados el resto de sus costos de producción. Así establecido el precio referencial de importación, se otorgó el primer subsidio para la importación de 43 481.75 TM de trigo contratadas con la ETN Continental Grain a un precio de 219.023 dólares la tonelada costo y flete Guayaquil, el mismo que subió a 246.4898 dólares una vez cubiertos los gastos de importación. Luego, el subsidio gubernamental a las importaciones de trigo fue la diferencia entre el precio referencial (US\$ 137.7420 dólares/ton importada) y el precio del mercado más los gastos de importación, tal como se demuestra en el Cuadro 4.13.

Del Cuadro 4.13 se puede observar que el subsidio por tonelada métrica se lo estableció en US\$ 98.7478 que convertido a sucres, a un tipo de cambio de 24,95 sucres por dólar, significa 2 463,76 sucres /ton. El subsidio unitario por tonelada métrica, multiplicado por el volumen importado, da el subsidio total pagado por el gobierno, cifra que ascendió a 106.6 millones de sucres.

Creado el marco legal del subsidio estableció su financiamiento, tomando recursos de la explotación petrolera. El hecho de que el gobierno disponga de los recursos petroleros para financiar el subsidio a la importación de trigo, hace suponer que una medida de esta naturaleza perseguía una distribución del ingreso en el corto plazo. Sin embargo, posteriormente el subsidio más bien se tornó negativo y distorsionador, al no apo-

CUADRO 4.13

CALCULO DEL SUBSIDIO FRENTE AL PRECIO REFERENCIAL DE IMPORTACION DE TRIGO

CONCEPTO	Precio de Contrato US\$/TM	Precio referencial US\$/TM	Diferencia Subsidio/TM US\$
Costo y flete Guayaquil	219,0233	128,7600	90,2630
Interés en 90 días	7,5657	3,2200	4,4457
Timbres 5%	1,0951	0,6438	0,4513
Tasas estadísticas 6%	1,3141	0,7726	0,5415
Tasas de servicio 1%	2,1902	1,2876	0,9026
Seguro 3-75%	0,8213	0,4828	0,3285
Apertura carta de crédito 1%	2,1902	1,2876	0,9026
Mermas 1%	2,1902	1,2876	0,9026
TOTAL	236,4898	137,7420	98,7478

FUENTE: Importación de 43 481.75 ton.

Fecha de embarque: octubre de 1973

Firma vendedora: Carguill Americas Co.

yar en igual forma la producción nacional y privilegiar las importaciones, volviéndose dependiente del producto importado.

De igual forma, se promulga el Decreto Supremo 390 de abril 9 de 1974, publicado en el Registro Oficial 537, del 22 de los mismos mes y año, por medio del cual crea la cuenta "Abas tecimiento y Obras de Emergencia", la misma que se destina entre otras cosas a financiar la importación de productos vitales cuya producción nacional no sea suficiente para satisfacer la demanda interna. Estableciendo a la vez como fuentes de financiamiento de la Cuenta: 1) el rendimiento de la cuenta "liquidación" petróleo consumo interno; y, 2) un aporte único de hasta 350 millones de sucres del Fondo Nacional de Desarrollo, FONADE.

Aspecto de resaltar en este Decreto es que su artículo quinto faculta al Frente Económico a establecer los subsidios que fueren indispensables para asegurar un abastecimiento normal de los productos de primera necesidad consumidos por el pueblo ecuatoriano.

Si bien el subsidio a la importación de trigo, según el Decreto Supremo 1235-A de octubre 30 de 1973, tenía vigencia hasta diciembre 31 del mismo año, con el presente Decreto se instaura definitivamente la facultad para que el Frente Económico establezca los subsidios que crea conveniente. El subsidio a la importación de trigo es uno de ellos, y al amparo de esta disposición el gobierno subencionó las compras de trigo hasta octubre de 1982.

En el período analizado el subsidio sólo se vio interrumpido en el año 1977 y comienzos de 1978, cuando los precios del

trigo en el mercado internacional bajaron a niveles inferiores a los del precio referencial de 137.7420 dólares/ton, debido a la abundante oferta de trigo a nivel mundial. Sin embargo, los precios internos de harina no bajaron, y los molineros obtenían un ingreso adicional. Por esta razón, el gobierno mantuvo el precio referencial, y su diferencia con el precio de importación quedó en poder del Estado creando el Fondo de Reserva para compensar futuras variaciones de precios en compras internacionales. Así, un monto correspondiente a la diferencia de precios, equivalente a 75.9 millones de sucres, fueron depositados en la Cuenta "Importaciones Fondo de Terceros", creada para el efecto y cuyo manejo estaba a cargo del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. Estos recursos sirvieron para pagar el subsidio que demandaron las importaciones de trigo del primer semestre de 1978, año en que nuevamente se elevaron los precios internacionales del trigo.

En 1982, cuando las importaciones de trigo eran contratadas a 90 días plazo, en los embarques programados para febrero y marzo cuyos vencimientos se dieron en mayo y junio (meses en los cuales la paridad del sucre había pasado de 24.95 a 33,30 sucres por dólar, por efecto de la devaluación), los molineros importadores presionaron al gobierno a reconocer el diferencial cambiario de 8.35 sucres por dólar, para evitar la elevación del precio de la harina de trigo al encarcerse su principal materia prima (trigo importado). Solventar el diferencial cambiario para las importaciones efectuadas entre marzo y septiembre de 1983, le significó al fisco un egreso adicional al subsidio de 210 millones de sucres. A partir de entonces los molineros importadores luchan en forma constante por alcanzar subsidios a la producción de harina de trigo.

b. Subsidio a la producción nacional de harina de trigo con producto importado

Transcurrido el primer semestre de 1980, tiempo al que el precio de la harina de trigo se mantenía oficialmente congelado en 253 sucres el quintal, a base de otorgar el subsidio a la importación de trigo, y de mantener fijo el precio del quintal de trigo nacional en 250 sucres (a lo largo de ocho años 1973-1980); el Gobierno Nacional con el afán de incentivar la producción nacional de trigo decidió fijar, a partir del 1° de julio de 1980, en 330 sucres el precio del quintal de trigo nacional. Ante tales circunstancias, los molineros-importadores presentaron constantes reclamos al Frente Económico, en el sentido de que la revisión del precio del trigo nacional más el encarecimiento de ciertos rubros del costo de producción de harina (mano de obra directa, especialmente el costo de transporte. Sierra-Costa, gastos administrativos financieros y de ventas), ameritan una revisión del precio de la harina.

Ante las presiones de los molineros y el temor de las reacciones sociales y políticas, el Frente Económico resolvió mantener el precio de venta al público del quintal de harina en los mismos 253 sucres a costa de subsidiar el "incremento en los costos", que de acuerdo a estudios realizados entre el MAG, MICEI y los representantes de los molineros importadores hacían subir el precio del quintal de harina de trigo a 295 sucres en la Sierra y a 286 en la Costa.

Es de anotar que a julio de 1981 ya se habían realizado todas las importaciones de trigo correspondientes a ese año y que la participación de trigo nacional tan sólo correspondía a un 5.8% de las necesidades del país. Por lo tanto el impacto en el precio no era significativo y se trataba más bien de un atraco del poder monopólico de los molineros. Pero en definitiva, el gobierno subvencionó en 42 sucres el quintal

de harina de trigo producida en la Sierra y en 33 sucres el producido en la Costa.

Partiendo del principio que el subsidio a la producción de harina de trigo forma parte del problema triguero nacional y de que se hallaba inmerso en el subsidio a la importación de trigo, todas las normas legales que se aplicaron para el caso de la subvención al trigo importado, fueron válidas como antecedentes a este subsidio. No obstante, la base legal que definió este subsidio fue el Acuerdo Interministerial 383 de agosto 13 de 1980, publicado en el Registro Oficial 255, del 19 de los mismos mes y año, que en su parte principal legaliza los precios y la liquidación del subsidio indicado anteriormente.

2. Eliminación de los subsidios

Transcurría el primer trimestre de 1982 cuando el Frente Económico, en el ánimo de implementar un programa de estabilización económica en cuanto a la eliminación de los subsidios, convocó a un grupo de trabajo interinstitucional para que realice un estudio de costos de la industria molinera y panificadora a efectos de establecer la incidencia de la eliminación del subsidio a la importación de trigo y, a la vez, presente alternativas para fijar los nuevos precios de la harina de trigo y el pan.

El grupo de trabajo inter institucional conformado por representantes del MAG, MICEI, Ministerio de Finanzas, Banco Central y el CONADE, entregó en el mes de octubre del mismo año, un informe que contenía 5 alternativas de eliminación del subsidio a la importación de trigo y los nuevos precios de la harina. Las tres primeras alternativas lograban una eliminación progresiva del subsidio, en tanto que las últimas tendían a la eliminación definitiva del mismo calculando un precio referencial de importación relativamente alto.

El Frente Económico optó por una de las últimas, esto es, la adopción de un precio referencial para el trigo importado de 199,5475 dólares por tonelada métrica, patiendo de un precio costo y flete Guayaquil de 190,00 dólares/ton, precio que para entonces estaba situado sobre el precio del trigo en el mercado internacional. Así, pues, al incrementar el precio referencial de 137.7420 dólares/ton a 199.5475 dólares/ton para el trigo importado quedó automáticamente eliminado el subsidio a la importación de trigo, lo que permitió mantener el precio político del quintal de harina de trigo en 253 sucres, desde octubre de 1973.

Con el estudio de costos que realizó la Comisión Interinstitucional, el nuevo precio referencial del trigo importado y el nuevo precio del trigo nacional (500 sucres el quintal), se procedió a fijar los precios reales de la harina de trigo y subproductos, mismo que constan en el Acuerdo Interministerial 526, de octubre 14 de 1982. Asimismo, al fijar los precios para la harina de trigo, utilizando los costos de producción, quedó automáticamente eliminado el subsidio al procesamiento o a la producción de harina.

3. Financiamiento de los subsidios, cuantificación y distribución por molineros e importadores molineros

a. De la importación de trigo

En 1973, según lo dispuesto en el Art. 4° del Decreto Reservado 1235-A de octubre 30 de 1973, se financió con una partida de 50 millones de sucres con cargo a la venta directa de regalías de la producción petrolera, correspondiente a las Fuerzas Armadas y al Instituto Ecuatoriano de Electrificación (INECEL). El exceso sobre esta cantidad se pagó a través del Presupuesto General del Estado para lo cual se expidió la Resolución

Presupuestaria 012 de 29 de enero de 1974 creando la Partida N° 1-331-0000-00-860 "Subsidio del Gobierno Nacional para la Importación de Trigo", con un monto inicial de 56 millones de sucres. El 17 de marzo de 1974, esta partida se incrementó en 60 millones de sucres.

Al crearse mediante Decreto Supremo 390 de abril 9 de 1974, la cuenta "Abastecimiento y Obras de Emergencia" destinada entre otros fines a financiar las importaciones de trigo, se alimenta inicialmente a la mencionada cuenta con 350 millones de sucres procedente del FONADE, cifra que más tarde con el Decreto Supremo 1050 de octubre 7 de 1974, se la incrementa a 400 millones de sucres.

Con Acuerdo Ministerial 017 de enero 17 de 1975, se destina 100 millones de sucres, a la subcuenta "Subsidio Importación de Trigo", de la Cuenta Corriente Unica del Tesoro Nacional", fondos que asimismo prestó el FONADE. De esta fecha en adelante hasta 1979, el subsidio se financia con desembolsos directos de la Cuenta Corriente Unica del Tesoro Nacional. En 1979 se contempla en el Presupuesto General del Estado la Partida N° 1-811-5300-860-00, por 22.3 millones de sucres, valor que a lo largo del año se incrementaría en 219.4 millones de sucres, totalizando a finales de ese año 241.7 millones de sucres.

En el Presupuesto General del Estado de 1980 se incluyó la Partida N° 11-7101-000-860-00 por 142.6 millones de sucres, la misma que resultaría insuficiente para cubrir las obligaciones del subsidio en ese año, cuyo valor ascendió a 714 millones de sucres. La diferencia, por disposición del Frente Económico se canceló tomando recursos directamente de la Cuenta Unica del Tesoro Nacional.

Para 1981, igualmente se incluye en el Presupuesto General del Estado la Partida de 142.6 millones de sucres con el número 107-101-0000-860-00, valor que se agotaría con los pagos del subsidio por la importación de dos meses.

El saldo de este año y los valores pagados en 1982 hasta el mes de septiembre, se cancelaron tomando recursos directamente de la Cuenta Corriente Unica del Tesoro Nacional.

Solamente en 1977 y los primeros meses de 1978, como ya se ha explicado anteriormente, los molineros importadores tuvieron que depositar 75.9 millones de sucres con los cuales se financió parte del subsidio pagado en 1978.

Con el nuevo precio referencial de 199.5475 dólares/ton importada, fijado en octubre de 1982, se repite el fenómeno de 1977 y 1978, pues este nuevo precio referencial es mayor al precio internacional del trigo registrado en los meses de octubre y noviembre de 1982 (US\$.184.06 y US\$.180,67 dólares/ton). Luego de realizadas las liquidaciones de las importaciones en la Cuenta "Importaciones Fondo de Terceros" del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, la cantidad de 15.8 millones de sucres que sirvieron para pagar parte del subsidio de la importación de diciembre de 1982, importación por la cual las cobranzas que vencieron en marzo de 1983 se vieron afectadas por la devaluación monetaria de dicho mes que fijó el nuevo tipo de cambio en 44.12 sucres por dólar, obligando al gobierno nuevamente a pagar subsidio por el diferencial de 10.82 sucres por dólar. Para evitar seguir subsidiando las importaciones del grano, en mayo 10 de 1983, como ya se anotó anteriormente, se fija un nuevo precio referencial cuyo valor supera el precio del trigo en el mercado internacional cotizado a la nueva pardidad cambiaria decretada en mayo de 1983.

i. Cuantificación del subsidio

Desde octubre de 1973 hasta septiembre de 1982, se importaron 2.1 millones de toneladas métricas de trigo. Dichas importaciones demandaron un subsidio de 3 383.0 millones de sucres. (129.8 millones de dólares), cifra que equivale al 30%, aproximadamente, del costo total de las importaciones del grano (Cuadro 4.14).

El precio promedio por tonelada métrica del trigo importado en el período de análisis fue de US\$ 186,20, si se considera que los precios fluctuaron entre 118.70 dólares/ton en 1977 hasta 220.31 dólares por tonelada métrica en 1980.

Vale señalar que en los diez años observados el subsidio promedio por tonelada métrica fue de 1 744 sucres que equivale a 79.3 sucres el quintal (66.15 dólares por TM).

El Ecuador ha comprado tradicionalmente el trigo en Estados Unidos por varias razones (cercanía, precios bajos), pero fundamentalmente porque eran convenios con el crédito de la CCC, ya como PL-480, o como GMS-120.

De igual manera, tradicionalmente han sido diez firmas las que han vendido el trigo a nuestro país entre 1973 y 1982, todas ellas norteamericanas con representación en el Ecuador. En el Cuadro 4.15 se detallan las ventas de trigo que éstas empresas han realizado al Ecuador de acuerdo a la magnitud de sus contratos; y, el subsidio que significó al gobierno ecuatoriano dichas compras.

Los precios promedios contratados que constan en el Cuadro 4.15 no necesariamente demuestran el grado de competencia que existió entre las firmas proveedoras sino que expresan las disting

CUADRO 4.14

VOLUMEN DE TRIGO IMPORTADO Y SUBSIDIO OTORGADO POR EL GOBIERNO, 1973-1982

AÑOS	Volumen Importado (miles TM)	Precio prome- dio costo y flete Guayaq. (US \$/TM)	Valor del Sub- sidio (mill.sucres)	Fondos de Reserva (mill.sucres)
1973 (1)	43.5	219.02	106.6	
1974	66.0	219.52	177.2	
1975	200.4	176.31	265.5	
1976	245.9	165.69	251.0	
1977 (2)	209.0	118.70		53.2
1978	254.3	142.50	99.4	22.7
1979	263.7	186.77	388.4	
1980	314.2	220.31	714.5	
1981	304.6	218.48	696.7	
1982 (3)	230.5	194.72	683.7	
TOTALES	2 132.2		3 383.0	75.9
Precio promedio		186.20		

NOTAS: (1) Corresponde al período octubre-noviembre

(2) Corresponde a los fondos de reserva por la baja del precio del trigo en el mercado internacional, en relación al precio referencial de US 137.7420 dólares por tonelada métrica importada.

(3) Corresponde al período enero-septiembre.

FUENTE: Departamento de Importaciones, MICEI - Subsecretaría de Presupuesto, Min. de Finanzas y Crédito Público.

CUADRO 4.15

VALOR DEL SUBSIDIO DE LAS IMPORTACIONES Y EMPRESAS EXPORTADORAS
 - octubre 1973 a septiembre 1982 -

FIRMAS EXPORTADORAS	VOLUMEN EXPORTADO -miles TM-	PRECIO PROMOD. CONTRATADO C&F Guayaquil US\$/TM	VALOR SUBSIDIADO -miles sucres-
Garnac Grain Co. Inc.	386.6	172.44	616.8
Sumitomo Corporation of America N.Y.	369.6	198.98	807.9
Louis Dreyfus Corporation	331.3	158.37	417.1
Carguill Americas Inc.	329.3	166.53	404.9
Cook Industries Inc.	240.5	150.27	229.1
Continental Grain Co.Inc.	220.8	216.81	550.3
Gonticaribbean Inc.	180.4	186.77	260.2
Alfred Toepfner	39.0	133.47	7.2
Richard Grain Ag. Zung	26.0	181.52	76.8
Seabord Overseas Ltda.	8.5	176.84	12.6
TOTALES	2 132.2		3 383.0
PROMEDIO		186.20	

FUENTE: MICTP, Dirección de Importaciones, y cuadro III-D-2

tas ofertas que se presentaron en el transcurso de los diez años analizados, por ello que, si bien la Compañía Continental Grain Co. Inc., tiene a su haber el mayor precio de contrato no significa que sus ventas fueron las más caras para el Ecuador, lo que ocurrió es que esta firma ganó la mayor parte de los concursos de precios en el año de 1980, año en el cual el promedio anual del precio del trigo fue de 220.31 dólares por tonelada métrica.

El menor precio promedio de los precios contratados corresponde a la Compañía Alfred Thoeppner con 133.47 dólares/ton en virtud de que ganó el concurso de precios para vender trigo en el Ecuador en un mes de 1977 y en otro de 1978, en sus inicios, meses en los cuales los precios de la gramínea fluctuaron entre US\$.118,70 y 142,50 dólares/ton.

De todas maneras, vale indicar que las ofertas de vender trigo al Ecuador, se estima, tuvieron y tienen hasta el presente el carácter oligopólico ya que en los registros de compras se aprecia que las contadas firmas oferentes venden el trigo al país alternadamente y de común acuerdo, pues sus cotizaciones varían en centésimas de dólares por tonelada.

ii. Valor del subsidio por molinos importadores

El detalle del volumen de trigo importado por las "firmas compradoras nacionales" Industrial Molinera (el 73.2 de su capital es de las ETN Continental Grain y Seaboard Overseas), Molinos del Ecuador (el 70% del capital pertenece a las ETN Core Investment e International Business Corporation) y Ecuatoriana de Granos S.A., así como al que ascendió el subsidio gubernamental por dichas importaciones se presentan en el Cuadro 4.16.

CUADRO 4.16

VOLUMEN DE TRIGO IMPORTADO POR MOLINOS Y MONTO DEL SUBSIDIO, 1973-1982 ¹

-Cifras en miles de TM y millones de sucres-

AÑOS	ECUADOR DE GRANOS		INDUST MOLINERA		MOLIN DEL ECUADOR		TOTALES	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
1973	7.8	19.1	18.2	44.6	17.5	42.8	43.5	106.6
1974	29.2	78.3	20.7	55.7	16.1	43.2	66.0	177.2
1975	81.0	107.3	67.2	89.1	52.2	69.2	200.4	265.5
1976	112.9	115.2	74.9	76.5	58.1	59.3	245.9	251.0
1977	88.6	-	67.8	-	52.6	-	209.0	-
1978	112.2	43.8	80.0	31.3	62.1	24.3	254.3	99.4
1979	121.5	179.0	80.0	117.9	62.1	91.5	263.7	388.4
1980	132.1	303.0	107.9	243.3	74.2	168.2	314.2	714.5
1981	148.9	341.8	84.8	193.5	70.9	161.4	304.6	696.7
1982	114.0	339.3	64.2	190.1	52.3	154.3	230.5	683.7
TOTALES	948.1	1 526.9	665.9	1 041.9	518.2	814.2	2 132.2	3 383.0
%	45.0	45.0	31.0	31.0	24.0	24.0	100.0	100.0

NOTAS: 1 Cifras obtenidas prorrateando las cuotas de importación y comprende el período octubre 1973 a septiembre 1982.

FUENTE: Dirección de Importaciones NICEI y Subsecretaría de Presupuesto del Ministerio de Finanzas.

Analizando el mencionado Cuadro, se puede concluir que en los diez años contemplados en la serie histórica, esto es, desde octubre de 1973 hasta septiembre de 1982, sólo la firma importadora Industrial Molinera ubicada en la ciudad de Guayaquil, ha importado el 31% del volumen total de trigo y ha captado asimismo el 31% del subsidio total. Se destaca que las dos empresas importadoras ubicadas en la Costa, Industrial Molinera y Molinos del Ecuador en las que participan las ETN, importaron el 55.5% del trigo llegado al país, esto es, 1 184.1 millones de toneladas métricas del grano, por lo cual recibieron el 55% del subsidio total pagado por las importaciones de trigo, no descartándose que se constituirían en exportadores e importadores del mismo producto. El saldo importó Ecuatoriana de Granos S.A., sociedad que agrupa a los dieciocho molinos de la Sierra.

El hecho es que, sólo dos firmas de la Costa vinculadas a la inversión extranjera importaron y procesaron más de la mitad del trigo llegado al país, lo que confirma el carácter oligopólico con rasgos de monopolio de esta actividad en el Ecuador, fenómeno que se manifiesta claramente en las presiones que de mutuo acuerdo realizan hasta alcanzar del gobierno una política de precios e importaciones acordes a sus intereses.

Por otro lado, la concentración de las importaciones de trigo y producción de harina en la Costa lideradas por ETN, confirman la transnacionalización de este sistema agroindustrial al pasar a ser una agroindustria alimentaria dependiente de las importaciones de trigo.

b. De la producción nacional de harina de trigo.

Según el considerando final del Acuerdo Interministerial 383,

de agosto 13 de 1980, con el cual se implementó el subsidio, se establece que se financiará con los recursos provenientes de la comercialización de la gasolina de 92 octanos. Pero esta fuente no era procedente, ya que el Acuerdo Ministerial 054 de febrero 18 de 1980 y otras disposiciones similares ya prescribían destino a esos recursos. En tal virtud, se recurrió a desembolsos directos de la Cuenta Corriente Unica del Tesoro Nacional, según consta en el oficio 3800 de octubre de 1983.

De lo expuesto se puede concluir que el gobierno nacional en su afán de satisfacer los intereses del sector molinero, no escatimó esfuerzo alguno en buscar financiamiento para el subsidio ante la imposibilidad de solventar estas transferencias con el producto de la comercialización de la gasolina de 92 octanos.

i. Cuantificación del Subsidio

El volumen total de la harina de trigo procesado en los diferentes molinos de la Sierra y la Costa, desde el 13 de agosto de 1980 hasta el 14 de octubre de 1983, fue de 12.5 millones de quintales (568 453 ton), a un promedio de 463 mil quintales mensuales.

Por el volumen procesado que se indica se pagó un subsidio de 465.5 millones de sucres a un promedio mensual de 17.2 millones de sucres (Ver Cuadro 4.17). El mayor pago del subsidio se presentó en 1981 por un monto de 210.6 millones de sucres y una producción de 5.7 millones de quintales de harina, suma explicable porque en ese año se subsidió los doce meses del año.

En los 27 meses que duró el subsidio, la Costa procesó el 52.3%, es decir, 6.5 millones de quintales (295 210 toneladas métricas) a un promedio de 2.1 millones de quintales anuales, lo cual demandó un subsidio de 214.4 millones de sucres, es decir, el 46.6% del subsidio total pagado.

La Sierra produjo el 47.5%, es decir, 6.0 millones de quintales (273 242 toneladas métricas) a un promedio de 2.0 millones de quintales anuales. Esta producción demandó un subsidio de 251.1 millones de sucres, o sea, el 53.4% del subsidio total pagado a un promedio de 83.7 millones de sucres anuales.

Si bien la Costa procesó un volumen mayor en 4.66% respecto a la Sierra, recibió un 6.8% menos de subsidio que la Sierra, ya que el subsidio correspondiente a esta región fue mayor en 9 sucres por quintal. La diferencia se debe fundamentalmente al costo de transportar el trigo importado de la Costa a la Sierra.

Queda claro que, la mayor concentración y centralización de la molinería en la Costa, está justificando que en esa región se haya procesado un mayor porcentaje de harina y que en términos relativos haya captado un mayor valor del subsidio.

ii. Valor del subsidio por empresas:

Cinco empresas molineras de las veintidós existentes, Molinos del Ecuador C.A. e Industrial Molinera C.A., ubicada en la Costa; y, Molinos La Unión S.A.; Poulthier S.A. y Superior S.A., situados en la Sierra, procesaron el 73% del total de la harina (9.1 millones de quintales) y absorberon el 70% del valor total pagado por subsidios (325.5 mi

llones de sucres). Por lo tanto, el resto de molinos produjeron 3.4 millones de quintales, esto es, el 27% del total nacional y captaron el 30% del subsidio total pagado que equivale a 140 millones de sucres. (Cuadro 4.18).

El mayor pago de subsidio se destinó a Industrial Molinera de la Costa, por un valor de 110.5 millones de sucres, en virtud de que produjo 3.3 millones de quintales de harina, lo que representa a nivel nacional un 23.75% del valor total del subsidio y un 26.7% del total de la harina procesada. Luego está Molinos del Ecuador con 3 073 408 quintales de harina producidos y un valor recibido en concepto de subsidio de 101.4 millones de sucres que representa un 24.6% del total de quintales de harina producidos y un 21.78% del valor pagado por subsidio.

Sólo los dos molinos de la Costa produjeron el 55% del total de harina a nivel nacional y recibieron el 45% del valor total del subsidio de harina.

Los tres molinos restantes que siguen en importancia: Poul-tier, Superior y La Unión, produjeron 2.7 millones de quintales de harina (21.6% de la producción nacional de harina) y se les pagó un subsidio de 113.5 millones de sucres (24.40% del subsidio total pagado). Debiendo anotarse que Molinos Poul-tier es propiedad de Industrial Molinera.

Se puede entonces establecer que los 16 molinos restantes procesan el 27% de harina (3.3 millones de quintales), recibiendo un total de subsidio de 141.9 millones de sucres.

CUADRO 4.17

VOLUMEN DE LA PRODUCCION Y SUBSIDIO A LA HARINA DE TRIGO, 1980-1982 ¹

-cifras en millones de quintales y millones de sucres-

REGIONES	1980	1981	1982	Total	%
COSTA					
Volumen	1.1	3.0	2.3	6.5	52.3
Subsidio	38.9	99.4	76.1	214.4	46.6
SIERRA					
Volumen	1.0	2.7	2.3	6.0	47.7
Subsidio	40.2	111.2	99.5	251.1	53.4
TOTAL					
Volumen	2.1	5.7	4.7	12.5	100.0
Subsidio	79.3	210.6	175.6	465.5	100.0

NOTA: Cubre el periodo de agosto de 1980 a octubre de 1982

FUENTE: Ministerio de Finanzas, Subsecretaría de Presupuesto.
Liquidaciones del subsidio a la producción de harina de trigo

CUADRO 4.18

PRODUCCION DE HARINA DE TRIGO Y SUBSIDIO OTORGADO POR MOLINO

-Periodo agosto 13 de 1980 a octubre 14 de 1982-

-en miles de quintales y millones de sures-

MOLINOS	VOLUMEN	VALOR	%
A. Región Costa	6.494.4	214.2	46.02
1. Molinos del Ecuador	3.073.4	101.4	21.78
2. Industrial Molinera+	3.349.9	110.5	23.75
3. Molagrin	71.1	2.3	0.49
B. Región Sierra	6.011.4	251.3	53.98
4. Ingueza	96.4	3.4	0.73
5. San Luis	212.9	8.9	1.91
6. La Unión	1.183.2	49.0	10.52
7. Industrial Harinera	465.9	19.6	4.21
8. El Censo	300.4	12.6	2.71
9. Royal	476.8	23.5	5.05
10. Superior	821.8	34.7	7.45
11. San Francisco	167.1	5.3	1.13
12. El Cóndor	241.8	8.5	1.82
13. Poulitier +	647.4	29.4	6.31
14. Provarina	146.4	6.4	1.37
15. Miraflores	210.2	9.2	1.98
16. Friedman	105.4	3.5	0.75
17. El Fénix	214.1	9.8	2.10
18. Puyol	109.4	4.9	1.05
19. Electro Moderno	112.7	2.9	0.62
20. Pastificio Ecuador	275.5	12.9	2.77
21. Italia	158.5	7.0	1.50
TOTALES	12.505.4	465.5	100.00

+ Poulitier es propiedad de Industrial Molinera

FUENTE: Ministerio de Finanzas y Crédito Público, Subsecretaría de Presupuesto, Liquidaciones mensuales del subsidio de harina.

E. LAS RELACIONES DE DOMINACION Y LA APROPIACION DEL EXCEDENTE:

1. El Control del mercado de trigo

La dramática situación de la producción de trigo en el país y el permanente enfrentamiento de las fracciones oligárquicas, Sierra y Costa, por controlar al mercado interno del trigo, dio origen a que el gobierno gestione en el mercado mundial, dentro del Convenio Internacional del Trigo, asignaciones de cuotas que le permitan cubrir sus necesidades.

El 19 de septiembre de 1949, el H. Congreso Nacional aprobó el Convenio Internacional del Trigo y facultó al Ejecutivo para que ratifique la suscripción ad-referendum del mismo, efectuada el 14 de abril de 1949, en Washington, mediante el cual se asignaban al Ecuador 30 mil toneladas anuales para los años agrícolas 1949-50 a 1952-1953. Importación que podrá ser en harina de trigo o en producto a granel. A partir de entonces se efectuaron nuevos convenios, prorrogables por tres años, a excepción del de 1967 que duró hasta el 30 de junio de 1975.⁴⁰ Estas importaciones que se realizaban desde Estados Unidos tuvieron el limitante del financiamiento por lo que las cuotas prácticamente no se utilizaban y es más, no se han encontrado registros que indiquen importaciones a su cargo.

Para esos años, como se indicó anteriormente, se tuvo la presencia creciente de los Estados Unidos en la producción y exportación de trigo y además con una producción de excedentes que pudo ser liberada, mediante las ventas subsidiadas con la

40. MICEI, Dirección de Asesoría Jurídica, Resoluciones sobre los Convenios internacionales del trigo, varios años.

Ley PL-480.

El Ecuador, frente a la falta de financiamiento para adquirir el producto dentro de los convenios internacionales del trigo; a partir de 1954 suscribe el "Convenio de Productos Agrícolas entre los Estados Unidos de América y el Ecuador de acuerdo con el Título I del Acta de Desarrollo e Intercambio Agrícola y de Asistencia", correspondiente a la PL-480; convenio que se denominó de excedentes agrícolas y que contemplo un crédito de 20 años plazo y dos de gracia.

Este convenio permitió al Ecuador realizar compras de productos agrícolas, entre los que estaba incluido el trigo. El pago se efectuaba en sures, y el producto de su recuperación lo usaba el gobierno norteamericano dentro del Ecuador, en in versiones con propósitos de desarrollo económico y social.

Desde 1955, en que se firmó el segundo Convenio de Productos Agrícolas, se fueron renovando anualmente estos instrumentos legales entre los gobiernos de los Estados Unidos y del Ecuador. En los diferentes convenios se asignaban las sumas de dó lares necesarias para las adquisiciones de trigo, que fluctua ban según los precios del mercado alrededor de unas 60 000 to neladas métricas anuales.

El producto que no había podido adquirirse por falta de finan ciamiento, ahora era posible hacerlo por los excedentes norte americanos y el sacrificio de la producción nacional, misma que fue abatida de 150 mil hectáreas en 1954 y 56 mil hectáreas en 1973. Un año antes Estados Unidos había suspendido las ventas a Ecuador mediante la Ley PL-480, al considerarlo país de altos ingresos por ser exportador de petróleo. Desde esa fe

cha Ecuador inicia compras a Estados Unidos dentro del Programa de la CCC conocido como GSM-102, que otorga créditos a 180 días y a una tasa de interés vigente en el mercado. Coincidió también esta medida con la escasez de granos a nivel mundial. De esta manera se hacía evidente para el Ecuador que la producción y el sistema de comercialización de los Estados Unidos iban a ser los determinantes principales en el comportamiento interno del producto. Pero esto trajo como consecuencia que el país dependiera en gran medida de la producción de Estados Unidos para un suministro significativo de trigo; y hoy, cualquiera que sea su estructura económica o política no puede aceptar la escasez de este alimento que pasó de consumo per cápita de 11.6 kg. en 1950 a 38 y 41 kg. en los últimos 6 años.

Entonces, la demanda del producto importado por el país ha sido no sólo consecuencia de su producción agrícola sino que también ha estado en función de la creación de demanda inducida desde el exterior (poder de compra), y del ingreso de un sector de la población que genera en promedio una elasticidad de demanda bastante alta. Poder de compra que se vio estimulado vía financiamiento de las importaciones de trigo consideradas en los programas de la CCC, y que dejó atrás a la producción nacional de trigo hasta prácticamente reducirla a niveles que no presenten competencia alguna.

Pero para llevar adelante la realización de los excedentes de trigo y mantenerlos como arma estratégica de dominación bajo el nombre de ayuda alimentaria, el gobierno de los Estados Unidos contó con la asistencia de las empresas transnacionales. El gobierno de los Estados Unidos da el crédito por medio de los programas de la CCC (PL-480 o GSM-102 en el caso ecuatoriano), mas las compras se rigen por las prácticas comerciales normales entre exportadores estadounidenses e importadores

ecuatorianos, pidiéndose solamente al proveedor registre la venta ante la CCC en Washington bajo la línea de crédito que al país le ha sido asignada, sea la PL-480 o la GSM-102. Sea en uno u otro programa financiado por ese gobierno, no sólo se estipulan las restricciones de bandera o de barco que se emplea sino que el precio que acuerdan el vendedor y el comprador debe ser aprobado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, antes de que se pueda considerar la venta como "contrato de buena fe".*

Estas negociaciones las realizan los molineros-importadores de Ecuador con las empresas transnacionales que se han registrado en el MICEI; dibujándose un doble control de importaciones desde el exterior: la asignación del programa de la CCC por parte del gobierno de los Estados Unidos, al cual el Ecuador debía orientar su importación; y, la venta del producto por intermedio de las Transnacionales que traía incluidos los servicios de transporte y estibaje del producto.

a. Financiamiento externo de las Importaciones y el control del mercado

Se pueden identificar claramente tres períodos de financiamiento a las importaciones de trigo.

Entre abril de 1954 y diciembre de 1972 el Ecuador realizó sus importaciones de trigo dentro de lo estipulado en el Título I de la Ley Pública 480 conocido generalmente como alimentos para la paz.

* Término utilizado por USDA para dar solemnidad a la negociación.

Los productos del Título I correspondían totalmente a productos exportados por el comercio privado de los Estados Unidos bajo el siguiente mecanismo: a) se licita en Estados Unidos el crédito del trigo; b) un banco de los Estados Unidos paga en dólares al exportador el monto de la venta comercial; c) el gobierno de los Estados Unidos reembolsa al banco el pago realizado; y, d) el gobierno del Ecuador paga a los Estados Unidos a largo plazo (20 años y dos de gracia) al 3% de interés.

A partir de 1973 hasta enero de 1983 las compras se efectuaron mediante financiamiento externo de las empresas vendedoras a un plazo de 180 días y al interés del mercado. El grado en que se encareció el trigo importado respecto al período anterior está representado principalmente por el diferencial de la tasa de interés y, adicionalmente, por la subida internacional del precio del producto que obligó al gobierno a dar subsidios a la importación por un monto de 3.383 millones de sucres, como se demostró anteriormente en este capítulo. Para ese período, por la exportación del petróleo, el país ya no podía ser considerado dentro de la PL-480, por tener un ingreso per cápita superior a los 600 dólares.

De febrero de 1983 a septiembre 30 de 1987 se le concede a Ecuador financiamiento dentro del Programa CSM-102 de la CCC, sin embargo, a partir de enero de 1985 el actual gobierno obtiene financiamiento a cargo de la PL-480, para que cubran los valores FOB de las compras.

Lejos de ser considerados beneficiosos estos financiamientos trajeron graves consecuencias a la producción nacional del trigo.

En el primer período (1954-1972) se comprometió la producción nacional llegando a cultivarse en 1973 alrededor de un tercio (56 mil ha.) de lo que se sembraba al iniciarse el financiamiento del trigo con el Programa de Ayuda Alimentaria (PL-480). Siendo las negociaciones realizadas en Estados Unidos por transnacionales, como Carguill y Continental Grain, que tenían inversiones en los molinos del Ecuador; (que a la vez eran los que realizaban las importaciones); la producción nacional no era adquirida por los molineros-importadores, llegando en 1954 a comprar únicamente el 28.5% de una producción de 117 600 toneladas, pero en cambio se realizó la mayor importación del período (a excepción de 1972 que fue de 3 mil ton. más) por un total de 89.307 toneladas métricas.

En el segundo período anotado (1973-enero 1983) virtualmente se eliminó la producción interna del trigo quedando únicamente 25 273 ha cultivadas con este grano, es decir el 16.8% del área sembrada cuando se inició el programa de ayuda alimentaria.

A partir de febrero de 1983, cuando el país regresa al financiamiento de la CCC se registran 18 mil hectáreas (1985) de trigo que se han venido manteniendo hasta el presente año y que exigió importar el 97% de las necesidades de trigo. Ahora, para importar trigo el Ecuador debe destinar un monto equivalente a casi la mitad de sus ingresos por exportación de banano; o al 70% de las exportaciones de cacao en grano; o también, al 360% de todo lo que exporta de abacá, madera, atún pescado juntos.⁴¹ Es decir, la dependencia de trigo importado es creciente.

41. Diario Hoy, "Cuestionamiento de la política del MAG", p. 5-A, 24 noviembre, 1986.

De esta manera el control y el financiamiento externo de las importaciones de trigo dio un duro golpe a la economía del país, incluyendo desde:

- Un desincentivo en la producción local, por competir especialmente con precios más bajos en el mercado.
- La asignación de recursos, tierra y capital, a otros cultivos o sectores de la producción que pugnan por su utilización, como es el caso de la ganadería que tiene una productividad marginal más elevada.
- Agravamiento en los problemas de distribución del ingreso, por la concentración del control de las importaciones y procesamiento del trigo, así como por el desempleo generado en el cambio de la estructura de la producción.
- Un desarrollo del mercado hacia la dependencia de la seguridad alimentaria del país, respecto a un bien básico, el trigo.

Estas consecuencias se dieron porque las importaciones mediante ayuda alimentaria no fueron la oferta adicional que iba a cubrir la demanda sino la realización de los excedentes de Estados Unidos.

Nuevamente quedaba al descubierto: primero, que el SAT en el Ecuador tiene dos núcleos de poder que imponen las decisiones de control desde el exterior (por las exportaciones) y en el interior del país (por las importaciones y el procesamiento) y, segundo, que este problema que se ha convertido en problema alimentario no debe ser abordado en forma independiente, es decir como un insuficiente abastecimiento de básicos en el

mercado interno que puede ser cubierto con una mayor producción o mediante masivas importaciones de ayudas alimentarias sino que es necesario aborarlo dentro de la economía del país en dimensiones como la comercialización, procesamiento, consumo, empleo, tecnología, transporte y precios. Siendo así que el problema alimentario adquiere su carácter dimensional verdadero y en donde las ETN pueden actuar en una o varias etapas del sistema buscando siempre las perspectivas de maximizar sus ganancias.

En el SAT las ETN no han penetrado en la producción agrícola pero lo han hecho en el abastecimiento de insumos y de maquinaria moderna para el procesamiento del trigo y subproductos, llegando a imponer un patrón de consumo mediante la entrega de una sola clase de trigo, el Hard Red Winter, conocido mundialmente sólo como un insumo de panificación. Sin embargo, en el Ecuador, esta clase de trigo importado es utilizado en la producción de pan, tallarines y galletas.

Para ilustrar las diferencias de calidad que hay entre las distintas clases de trigo, se presenta el rango de contenido de proteína de las distintas clases y el uso final que se debe dar al producto.⁴²

CLASE	RANGO DE PROTEINAS	USOS
	8	
Hard Red Spring	12 - 18	Panificación y mezclas con otras clases de trigo.
Hard Red Winter	12 - 15	Panificación.
Solf Red Winter	8 - 11	Tortas, bizcochos, galletas.

42. Junta Nacional de Granos, tipos de trigo y sus usos, Buenos Aires, 1982

CLASE	RANGO DE PROTEINAS %	USOS
White (blanco/blando)	7 - 10	Galletas, tallarines.
Durum	11 - 16	Fideos.

Por lo tanto se importa un trigo caro, puesto que el mayor rango de protefna le da un precio más alto, y además se le da el uso no adecuado al producir galletas, tallarines y fideos.

Generalmente es la técnica la que escoge la calidad de los trigos de molienda y la que clasifica el uso en determinado alimento. Pero en el Ecuador han sido los convenios de ayuda alimentaria los que han indicado a los molinos los porcentajes de mezclas de trigos nacionales y extranjeros a utilizar.

Estas medidas han perjudicado a la industria y al consumidor final; primero porque se tiene un parque industrial homogenizado a nivel nacional para el tipo de trigo importado; y segundo porque no se puede elaborar harinas diversificadas para los diferentes productos. De esta manera se ha llegado a producir una sola clase de harina con la cual se elaboran el pan, los fideos, las galletas y los productos de repostería; que a la vez ha hecho que los grandes molinos de la Costa y la Sierra estén integrados hacia adelante en las etapas posteriores a la producción de trigo, sea en forma individual o con la participación de empresas extranjeras. Estas empresas extranjeras son Bimbo, Supan y Baquette.

Del total de harina con las característidas indicadas se destina el 70% a la elaboración de pan, el 2% para fideos, el 4% para galletas y el 1% para repostería. (Ver gráfico 3 del anexo).

El poseer un parque similar en los 21 molinos del país permite suponer que su tendencia es a mantener la tecnología, más, aún cuando desde 1954 se importa este tipo de trigo, y por consiguiente el personal se va especializando en la molienda y en la utilización de harina en los cuatro productos generados. Entonces, es poco probable que vaya a presentarse un cambio en la tecnología instalada tanto en la elaboración de harinas como en su procesamiento para productos finales.

2. Etapas de la agropiación del excedente

Se ha venido anotando que la presencia de las ETN en el Sistema Agroindustrial Trigo se ha manifestado en el comercio internacional del trigo, en el procesamiento agroindustrial y en la comercialización.

De esta manera se identificaron dos núcleos de control. El núcleo hegemónico externo expresado por la ETN en las relaciones de comercio internacional y un núcleo interno, subordinado al anterior, identificado por la relación capital extranjero-capital nacional en el procesamiento agroindustrial y la comercialización.

El núcleo externo ha sido el que ha orientado el dominio con su participación en las importaciones de trigo y en la infraestructura de dos molinos de los 21 existentes en el país. Industrial Molinera y Molinos del Ecuador, localizados en Guayaquil. Incorporando más tarde al molino Poulitier de la Sierra, con el cual controlan el 55.3% de la producción de harina de trigo.

Paralelamente a la conformación del núcleo subordinado interno se desenvuelve en forma similar el comportamiento de

la empresa nacional capitalista. Pudiéndose afirmar que pasó a formar parte o se alió al núcleo subordinado, alianza que trajo como consecuencia la destrucción de la producción triguera y la penetración de cambios en la dieta alimentaria de los estratos pobres del país, tanto del sector urbano como del rural.

Si bien en la apropiación del excedente fue preocupación de las empresas realizar integraciones hacia adelante del proceso del trigo, no se debe desestimar que en la importación de trigo (no en la determinación del precio del mercado internacional) siempre buscaron el aval y el subsidio del gobierno para reducir costos. De esta manera se apropiaron de 3 848 millones de sucres por subsidios a la importación de trigo y a la producción de harina entre el período de - 1973 - 1982.

La estrategia de integración hacia adelante en cambio estuvo en la producción de fideos y galletas, sin descuidar tam poco la integración horizontal en la producción de pan.

Unas y otras se identificaron para la apropiación del excedente, partiendo desde la diferenciación de productos hasta la compra o integración de molinos. Solamente se diferenciaron en la eficiencia de la planta por sus economías de escala.

El análisis realizado en los apartados anteriores nos permitió identificar claramente cuatro etapas en las cuales se realiza la apropiación del excedente. Estas etapas son:

- exportación.
- importación.
- producción de harina
- elaboración de derivados del trigo.

La primera etapa está identificada en la realización de los excedentes de trigo de Estados Unidos que fueron exportados al Ecuador, ya sea mediante los acuerdos de la PL-480 y la GSM-102 o la venta directa por parte de las ETN en el período del auge petrolero ecuatoriano (1973-1982).

Esta etapa se identifica con el núcleo externo de control del Sistema Agroindustrial Trigo.

La segunda instancia está presente cuando se realizan las importaciones de trigo, pues en forma oficial el gobierno les asignó cuotas de importación a los tres grupos molidores importadores desde el 11 de abril de 1955.

Esta etapa de apropiación está muy ligada a la anterior, porque en la conformación societaria de los dos importadores de la Costa participan con el 71.6 de capital las ETN exportadoras de trigo Seaboard Overseas, Continental Grain Co., Core Investment Ltd. e International Business Corporation. Razón por la que se observa que en una misma negociación actúan a la vez como importadores y exportadores presentándose un caso muy especial de colusión donde la tercera persona es el Ecuador.

La tercera etapa que se identifica al núcleo interior es el procesamiento de trigo en harina. La molienda ha constituido el nudo gordiano de la agricultura de trigo en el Ecuador. Ha llegado a transtocar 130 mil hectáreas de ese cultivo y con ello la pauperización de un gran sector campesino que estaba ligado al cultivo. Claro está que en las raíces de la tercera etapa se encuentra la participación del capital nacional y transnacional representando el 47% de la capacidad total de molienda. Sin embargo, como se indicó más arriba, el comportamiento paralelo de la

empresa nacional que posee el otro 53% de la capacidad de molienda ha causado los mismos efectos en el sector trigo, a pesar de que ha pretendido permanecer oculto bajo la apariencia de un nacionalismo que enfrenta al capital extranjero.

Finalmente, la fase de elaboración de derivados de trigo que en gran parte está integrada a los molinos ya sea en forma vertical como son los casos de Industrial Molinera con la empresa La Universal en la producción de fideos y galletas; y, el de los Molinos La Unión y Pastificio Ecuador que producen harina y fideos; o también, en forma horizontal como la integración de las panaderías y reposterías de las empresas Bimbo, Supan y Baguette, con Industrial Molinera y Molinos del Ecuador.

3. Empresas Transnacionales y el capital nacional en la apropiación del excedente

Conforme se ha destacado en el trabajo, hasta 1949-1953 la presencia de las importaciones de trigo, a granel o en harina, complementaban la producción nacional para cubrir la demanda; si bien las acciones del gobierno mostraban ausencia de fomento hacia ese cultivo hasta que fue creada la Comisión Nacional de Trigo que dió impulso a la producción a finales de 1949. Fue a partir de 1954 que las importaciones de trigo comenzaron a ser agresivas en el Ecuador con los Convenios de la PL-480 que permitieron colocar parte de los excedentes de trigo norteamericano; convenios que alentaron a olvidar las políticas de fomento a la producción de trigo y a realizarse la alianza de las fracciones Sierra Costa. Dos grandes fracciones que por siempre han sido los principales actores de la vida política del país. También a partir de ese año la presencia de las transnacionales do-

minó la economía del trigo ecuatoriano ya sea en la inversión de molinos, en su participación en la elaboración de productos terminados de trigo o en las exportaciones-imp^or^otaciones del trigo estadounidense.

Todo esto significó para el trigo nacional su total depre^osión y el aportar al sistema constituido un porcentaje que a través de los años se ha redu^oido a un 3.5% de las nece^osidades de los molinos de trigo. Producción de trigo que hoy descansa mayoritariamente en los productores identifi^ocados con la economía campesina.

En este marco, que se ha desarrollado desde el capítulo se^ogundo, se puede ahora observar la estructura de apropiación del excedente en la rama vertical trigo.

En el Cuadro 4.19 se aprecia la participación de los princ^opales beneficiarios en el valor agregado nacional de un quin^otal (45.45 kg.) de trigo procesado en 1985. Aunque estos datos están en costos estimados de las empresas, proporcionan una idea clara de la estructura social de apropiación.

En la composición de insumos se observa que aproximadamente 9 714 productores abastecieron de trigo a 21 molinos, dos de los cuales controlaban al inicio de 1984 el 47.5% del pro^ocesamiento, concentración que se vuelve mayor en 1985 con la incorporación del Molino Poul^otier a la Industrial Moline^ora pasando a controlar el 55.3% de ese mercado.

Los 9 714 productores reciben el 0.05% del valor entregado por el consumidor, situación que se agrava más todavía por que deben aceptar los bajos precios pagados por los moline^oros y el mantenimiento de una política de precios de garan^o

CUADRO 4.19

AFROPIACION SOCIAL DEL VALOR AGREGADO NACIONAL EN LA RAMA VERTICAL TRIGO^a

CONCEPTO	Valor por qq. proce- sado 1/	% valor agregado nacional	% del valor pagado por el consumidor
Total ingresos Trabajadores 2/	672.19	23.0	14.1
Utilidad empresarios	<u>2.245.07</u>	<u>77.0</u>	47.3
- Molinos	415.07	14.3	
- (ENH)	(229.02)	(55.2)	
- Panaderías	1.830.00	67.7	
Total valor agregado Nacional	<u>2.917.26</u>	<u>100.0</u>	<u>61.4</u>
Insumos	1.834.74		<u>38.6</u>
- Trigo importado	539.07		11.4
- Trigo nacional 3/	22.09		0.5
- Otros 4/	1.273.58		26.7
Valor pagado por el consumidor.	4.752.00		100.0

a. Calculado con base a la elaboración de pan que absorbe 70% del total de harina.

1/ Un quintal equivalente a 45.45 kg.

2/ Incluye trabajadores de molinos, panaderías y almacenamiento de trigo.

3/ Entregado por 9714 productores.

4/ Gastos, fletes internos, depreciaciones, etc.

NOTA: Elaborado con base a los Cuadros 27 a 32 del anexo

tía que no les permite recuperar sus inversiones. En estas circunstancias, los precios de compra del trigo permiten a los molinos incrementar sus tasas de ganancia y mantener estancada la remuneración al productor, obstruyendo sus posibilidades de acumulación y de innovación tecnológica. Más crítica es la presencia del productor nacional si consideramos que su participación en el mercado está representada por el 93% de agricultores, que producen en propiedades de menor de 20 hectáreas en un altiplano comprendido entre 2.200 y 3.200 m.s.n.m.; y, además deben entregarse a una estructura oligopsónica de mercado local y a la incertidumbre de su futura participación.

En el mismo agregado de insumos está el grupo vinculado a las importaciones que absorbe el 11.4% de lo pagado por el consumidor. Si bien en él hay acciones de los mline-ros-importadores de las ETN; el papel jugado por los con-venios de la PL-480 representaría el dominio de este rubro y las repercusiones en la agricultura triguera del país. Los detalles de la operación PL-480 ya fueron discutidos; sin embargo, la importancia y magnitud del problema debe ser retomado porque actuó como un incentivo a la disminución de la producción y apoyó a mantener precios bajos a los productores y a los consumidores presionando, de esta manera, hacia la dependencia alimentaria externa. Al considerar que los convenios fueron firmados con Ecuador cuando los Estados Unidos enfrentaba el problema de disponer stocks en los 50 y los 60 se puede decir, además, que la PL-480 benefició más a aquel país que al Ecuador, por cuanto estaba actuando como un monopolista que favorecía a sus excesos agrícolas en el mercado mundial. Si la cantidad de productos ingresada con la PL-480 hubiera estado acorde con la oferta del país (me refiero a 1954), entonces la producción posiblemente no hubiera sido destruida, no obstante el tamaño de las importaciones fue signifi

cativo y además realizado en épocas (1954-1957) en las que se tenía la mayor superficie sembrada con trigo. Una regla universal en ayuda alimentaria es que ésta no esté alentada a destruir los mercados locales e internacionales del producto. Empero lo ocurrido parece decir lo contrario. En 1954 el Ecuador de una producción de 117 600 TM sólo pudo colocar en el mercado 33 500 TM, por haber ingresado ese mismo año 89 309 TM por PL-480, quedando por consiguiente en poder de los productores una gran cantidad de trigo similar a la importada que al no encontrar mercado repercutiría necesariamente en la producción de los próximos años. Para 1985 el país sólo contó con 18 360 hectáreas de trigo, es decir el 12% de 1950.

Con estas consideraciones de la parte de insumos del Cuadro 4.19, se encuentra que el primer grupo que participa en los excedentes es el de los trabajadores, que de acuerdo a los Cuadros 28 al 32 del anexo, son los más numerosos. Estos trabajadores que pertenecen al proceso de molienda, al macenamiento y panificación participan del 23% del valor agregado nacional, siendo su incidencia mayor en aquellos que corresponden a la elaboración de productos terminados.

El segundo grupo que participa en el excedente está conformado por los empresarios molineros (o nivel molinero), quienes reciben en conjunto el 14.3% del valor agregado nacional. En este grupo "homogéneo" predominan los dos molinos de la Costa que tienen el 71.6% de capital transnacional y poseen el control del 55.3% del procesamiento de trigo, significando que las empresas transnacionales extraen más de las dos cuartas partes de ese excedente (55.2% del total de la participación empresarial), quedando la diferencia para

el capital nacional de los 21 molinos. Sin embargo, entre éstos se estima existe una renta diferencial significativa a favor de los molineros de la Costa, debido a la ubicación de sus plantas en puesto de importación y al incremento de rendimientos por la presencia de economías de escala. Todo ello seguramente acentúa una diferenciación interna de los molineros.

Finalmente el tercer grupo se presenta en la panificación (producto que representa a los derivados de trigo por absorber el 70% del gasto destinado a pan, fideo, galletas y repostería), en donde la participación empresarial es del 67.70% y corresponde a la mayor participación del excedente. Haciendo referencia únicamente a las empresas Bimbo, Supán y Baguette que están integradas o asociadas a los molinos de la Costa (pues como se indicó existe una proliferación de panaderías) se estima que en conjunto la participación empresarial de molinos y panaderías asociados o integrados absorben el 77% del excedente.

En estas circunstancias, la expansión de las importaciones ha implicado una caída constante de las condiciones de vida de los habitantes del medio rural que se traduce, sobre todo, en la disminución permanente de áreas cultivadas con trigo, quedando cada vez más esta producción en la responsabilidad de pequeños productores.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

El propósito de tratar el problema de la agricultura, agroindustria y alimentación en el Ecuador, a través del sistema agroindustrial trigo, fue el enfocar éste, dentro de buena parte de las características y contradicciones del desarrollo económico, social y político del país; así como también, en su relación con el sistema agroalimentario internacional.

En ese interés se observó que, pese a la estructura productiva predominantemente agraria del país para satisfacer la alimentación de su población, uno de los componentes básicos de la organización estatal fue la exclusión política de la gran masa de agricultores campesinos, mayoritariamente productores de alimentos básicos. Dándose en contrapartida el apoyo a la gran empresa agroindustrial.

Como basamento de esa organización excluyente, operó una gran concentración y centralización en el sector, y la alianza capital nacional-extranjero apoyada por el Estado fue el eje del modelo.

Sin embargo, su resultado no se tradujo en un mejoramiento de la dieta alimentaria. En cambio se encontró una orientación productiva del agro hacia actividades más rentables, y la incorporación acelerada de paquetes tecnológicos provocó un aumento de productividad en los productos agroindustriales y de exportación en desmedro de los productos alimenticios básicos. Consecuentemente se produjeron cambios sustanciales en el sector y en la dieta alimentaria que necesitaban ser analizados con detenimiento.

En esa perspectiva, este estudio empezó con tres hipótesis. Primero, planteamos que existe en el Ecuador una alianza

del capital nacional y extranjero, apoyado en las políticas económicas del gobierno que creó el marco institucional adecuado para la transnacionalización del sistema agroindustrial. Segundo, examinamos el desarrollo agroindustrial, su relación con la internacionalización del capital y el cambio negativo en la estructura agraria y productiva y en los patrones de consumo. Tercero, analizamos la racionalidad de la producción campesina como el proyecto viable para apoyar la autosuficiencia alimentaria en el Ecuador.

Habiendo considerado los enfoques analíticos planteados al comenzar este estudio llegamos a las siguientes deducciones e ideas, estructuradas en lo que hemos denominado: primero, la viabilidad de la economía campesina; y, segundo, el Ecuador en el mercado mundial.

1. La viabilidad de la economía campesina

De acuerdo al análisis del comportamiento de la economía campesina en el Ecuador, en cuanto productora de alimentos, se encuentra que el campesino cifra la reproducción familiar, maximizando las diferentes maneras de vinculación al mercado, pero especialmente, entregando en forma significativa productos básicos de consumo popular.

De este modo, la forma tradicional de vincular a las unidades campesinas con una producción exclusivamente de alto consumo ha limitado la observación de su importante participación en la producción y en el mercado interno del país. Por lo tanto, esa visión no realista no ha hecho sino cancelar o hacer abstracción de su potencial productivo en la economía nacional, relegándolos en su gestión y marginándolos

de sus beneficios.

Razón por la cual es necesario replantear la tesis tradicional entre el campesino y su participación en la economía del país, pues, se destaca con hechos que es un soporte social importante y que cuenta con un proyecto de desarrollo en el agro; claro está, de distinta graduación al capitalista por cuanto son diferentes sus condiciones y racionalidades de producción.

En su estrategia de vinculación al mercado, se encuentra que la interdependencia entre las unidades familiares y la comunidad constituyen el vínculo fundamental para el uso racional de los recursos en la producción. Pero además, constituyen elementos esenciales en la organización de las diferentes asociaciones de producción y en sus acciones de relación con el sistema dominante, frente a sus efectos dominantes o de subordinación.

El análisis realizado sobre el comportamiento de la producción de alimentos de consumo popular, indica que su abatimiento no obedeció a una falta de respuesta de la producción campesina. En cambio se observa que este fenómeno se dió, en gran medida, debido a las políticas económicas llevadas a cabo por el gobierno, y además, al carácter modernizador y transnacional de la agricultura.

En este último aspecto, las masivas importaciones de granos básicos, ausencias de crédito y asistencia técnica, así como la baja permanente del precio real de los productos abastidos, por garantizar alimentos baratos a un sector urbano en crecimiento, afectaron económicamente a las unidades productivas de básicos, impactando en toda su magnitud en el productor campesino. Sin embargo, continúan entregando al mercado entre el 50 y 70% de productos alimenticios básicos que son obtenidos en unidades de producción agrícolas inferiores a 10 hectáreas.

De esta manera, se da una gran paradoja histórica, que la defensa de la seguridad alimentaria esté mayoritariamente a cargo de la economía campesina y que a su vez ella se encuentre olvidada en los proyectos de desarrollo del país.

Al estancarse o bien decrecer la superficie de básicos, se observa que ésta corresponde a las áreas de temporal que en su mayoría se encontraban trabajadas por la economía campesina. Predios que al no rendir los ingresos suficientes para mantener a la familia campesina por la baja del precio real de los productos, fueron destinados año a año en una extensión significativa a pasturas o a tierras en descanso. Pero no observaron un abandono, venta o renta de la tierra. De alguna manera continuaron utilizando (rotación de cultivos y tierras en descanso), o manteniendo en propiedad este recurso escaso. De tal forma que paralelamente al desarrollo agroindustrial dado en el país, se puede apreciar, una no concentración directa de la tierra del campesino.

Esto obedece, a nuestro criterio, a más de la obligación que impone la Ley de Reforma Agraria, en el sentido que la propiedad o posesión sea explotada en forma directa, a que en la Sierra la agroindustria alimentaria transnacionalizada tuvo interés especial en la ganadería de leche, que no se explota con eficiencia en las zonas de temporal. Pero, especialmente, a que la racionalidad campesina observa la importancia de los recursos tierra y mano de obra como datos fundamentales en su reproducción familiar. Por lo tanto, tiende a protegerlos.

Pero, insistimos, la gran cantidad de tierras de producción campesina, obligadas a estar en descanso, no son sino la consecuencia de una política de falta de incentivos hacia ese sector.

Fenómeno inquietante la acción del Gobierno Central, que el país teniendo un gran déficit de productos alimentarios, no incentive la utilización de la poca tierra agrícola que dispone para su producción; sea ésta, superficie abierta al cultivo o tierra agrícola potencial.

La acción estatal ha empujado, paralelamente a la débil reforma agraria, un conjunto de políticas tendientes a asegurar la modernización empresarial de las medianas y grandes propiedades.

El crédito, la transferencia de tecnología, la infraestructura productiva y de comercialización, la política de precios, etcétera, han constituido importantes formas de apoyo a ese proceso, para lo cual se han creado una serie de instituciones especializadas. Sin embargo, con ello se vinculó estrechamente la producción con la rentabilidad del capital invertido, generándose paulatinamente una crisis de la producción agrícola dirigida a la alimentación, mientras que se dinamizó la producción para grupos de altos ingresos o para la exportación.

El no haberse afrontado globalmente un desarrollo rural, que considere a todos sus actores y recursos, entraba fuertemente la posibilidad de conseguir un desarrollo que, en conjunto, genere una democratización real en el campo y tienda hacia la autosuficiencia alimentaria.

En los últimos años se inició una línea de política hacia el campesinado, el desarrollo de la pequeña empresa rural, tendiente a incorporarlo activamente a la producción de alimentos básicos. Sin embargo, estimamos que sus objetivos, al no vincularlos con una política global y de democratización de las relaciones políticas en el campo, se cumplirán con dificultad y beneficiarán a sectores reducidos de la población rural.

Por lo tanto, deben replantearse las políticas tomando en cuenta el papel fundamental que jugaría la economía campe

sina y una gran cantidad de tierras que se encuentran sin utilizar. Factores importantes a considerar en la producción y abastecimiento de productos de consumo popular.

En esta línea de razonamiento, el uso de la tierra dependerá del estímulo que se de para incorporarla, así como del aumento del rendimiento por hectárea.

Ahora bien si la superficie en cuestión es la de temporal, esto quiere decir que las investigaciones tecnológicas de las instituciones públicas se deben orientar fundamentalmente hacia ellas.

La investigación, la invención y la adopción de la tecnología nueva requiere que los nuevos insumos estén acordes a la realidad del campo ecuatoriano y sus actores sociales y, por lo tanto, considere las características de las tierras de temporal, su topografía accidentada y la abundancia de mano de obra.

Entonces, si bien se debe pensar en los altos rendimientos, los nuevos insumos no deben desplazar la mano de obra de la familia campesina sino complementarse con ellos. Entendiéndose además, que su oferta sea suficiente y al alcance de todos los productores.

La economía campesina es capaz de asimilar nueva tecnología

gía cuando los cambios son coherentes con su sistema de vida. Por lo tanto, constituye un potencial a incorporar para sostener la autosuficiencia alimentaria vía productividad.

Entonces, la investigación tecnológica a desarrollar tendrá que estudiar sus productos típicos en el contexto de sus recursos disponibles, considerando la complejidad de sus sistemas productivos y sin olvidar que la característica común que ayuda a definir a este grupo de productores es el carácter familiar y comunal.

De esta manera las pautas de investigación que tiendan hacia la innovación tecnológica en la economía campesina, no deberán ser el patrón de conducta que ha impuesto la revolución verde, sino ir más allá de lo exclusivamente técnico-productivo.

La tecnología, en el país, debe ser generada con el apoyo del sector público para que tenga un carácter social; más el incorporarla y explotar las tierras, depende del productor, y esas superficies sólo se incorporarán si se hace costeable su explotación.

En el corto plazo, su incorporación dependerá del estímulo de los precios reales frente a los productos. El

alza de los precios reales de los productos abatidos, se puede decir, constituye el camino principal para que en el corto plazo se estipule su producción vía incorporación de la superficie abierta al cultivo.

Pero se debe observar que ésto es dentro de una política de corto plazo, ya que en el mediano plazo puede traer repercusiones negativas en la economía nacional. El efecto de la subida de los precios de los alimentos tiene un resultado multiplicador en salarios, y su repercusión puede ser de consideración debido a la importancia que tienen las otras ramas en la economía del país.

Otro problema que se puede presentar consiste, en que la demanda de los productos agroindustriales seguirá aumentando y por consiguiente acelerará su necesidad de tierra, por lo que se puede entrar en una carrera de aumentos de precios reales entre las dos clases de productos. Situación que llevaría posiblemente a calificar a la agricultura como la responsable de una escalada general de precios y preferir la importación de productos.

Por lo tanto, la política de precios reales no debe ser para el mediano plazo; mas como es necesario estimular su producción en el mediano plazo, hay que, al mismo tiempo, estimular la adopción de una tecnología apropiada que eleve la productividad de las áreas de temporal.

A e f e c t o de resultados positivos de estas dos políti-
cas, deberá tenerse presente la existencia de una atomiza-
ción de predios en la zona de temporal y su relativa dis-
tancia a los centros de consumo. Entónces, apoyar el
funcionamiento de la organización comunal y modificar las
condiciones institucionales que impiden la ágil comunica-
ción entre el productor y el consumidor, tendrá que ser
una acción inmediata por parte del Estado.

La alternativa con base en la propia organización de las
comunidades, permitiría a su vez, una mayor participación
tanto en la adopción de tecnología nueva como en la comer-
cialización. Sin embargo, la ruptura del comercio ana-
crónico, en primera instancia tiene que ver con la inter-
vención del estado, ya sea como agente directo o como
creador de condiciones que favorezcan al sistema comer-
cial. De lo contrario, las políticas de innovación tec-
nológica y de precios reales llegarán a resultados no sa-
tisfactorios.

Finalmente, el estado también debe considerar la incorpo-
ración más directa del productor campesino en el proceso
de industrialización de su producción. El estudio del
caso del trigo muestra esta viabilidad. Los ejemplos
de los productores de arroz lo corroboran. Su incorpo-
ración vencería una de las mayores dificultades que tie-
ne el campesino para rescatar una parte del valor prove-
niente de la venta de sus productos.

2. El Ecuador en el mercado mundial

En la formación social ecuatoriana, el mercado mundial ha recreado formas capitalistas a nivel de la circulación: Primero, dando origen al surgimiento de una burguesía exportadora bancaria. Luego, con base a una política de modernización gestada por el estado que configuró una agricultura nueva, diferente a la que existió en los años sesenta, en donde el agro se encuentra crecientemente articulado y subordinado al capital, como resultado de la ampliación del mercado interno, así como de las relaciones de mercado.

El esquema modernizador ha venido desarrollándose dentro del contexto de la internacionalización del sistema productivo y comercial. Este ha originado una variedad de relaciones estructurales que implican diferentes formas de acumulación del capital. En el plano productivo, al tiempo que se mantiene la concentración territorial, el énfasis ha sido hacia la agroindustria y la exportación. Pero tanto en lo productivo como en el comercio, se ha manifestado la presencia de las empresas transnacionales alimentarias.

Sin embargo, el país, en la órbita de la producción, conserva y extiende relaciones de trabajo precapitalistas articuladas a una lógica capitalista de producción.

Las diferentes formas de penetración de las empresas transnacionales agroalimentarias, en su labor envolvente por difundir el capitalismo a escala internacional, han causado serios trastornos en el campo de la producción y el mercado, repercutiendo negativamente en el comportamiento agrícola, agroindustrial y alimentario de los países dependientes.

El estudio que hemos desarrollado ayuda a ejemplificar y sostener, que esta manifestación del capitalismo vertebrata a las economías nacionales en un gran mercado mundial. Observándose, además, que está en los diferentes planos de la vida económica-social de los países dependientes y crea relaciones de subordinación respecto a uno u otros países dominantes. El Ecuador, como tal, se encuentra inscrito en esa articulación a escala mundial, de acuerdo a las formaciones específicas que le ha tocado asumir en la división internacional del trabajo y en su relación comercial con los Estados Unidos de América.

Sin embargo, sus formas específicas de inserción han estado a su vez condicionadas por las características que ese capitalismo ha asumido a nivel mundial, en cada etapa de su desarrollo; y, por las formas particulares, concretas y específicas que el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción han presentado en cada formación histórica nacional. Situación observada al desarrollar

las diferentes etapas de penetración de las empresas transnacionales agroalimentarias en el Ecuador.

La relación dialéctica de ambos elementos, contenido del desarrollo capitalista norteamericano a nivel mundial y particularidades del proceso histórico interno, ha creado en el Ecuador esa relación de dependencia que ha determinado la forma específica de inserción de cada formación económica del país en el capitalismo mundial.

Relaciones de dependencia que han pasado a convertirse en el Ecuador en el elemento reforzador del carácter atrasado de su capitalismo. En el caso particular del sistema agroalimentario, la sugestión hacia la hegemonía de los Estados Unidos de América, mediante la influencia del capital transnacional (definida especialmente en la dependencia comercial, financiera y tecnológica), ha repercutido en el consumo alimentario de la población y en la estructura productiva agrícola y agroindustrial.

Las condiciones de dependencia que se han establecido en el país han impedido la posibilidad de lograr un desarrollo independiente y autocentrado del sistema agroalimentario, empujándolo cada vez más a pertenecer al sistema agroalimentario internacional. Si-

tuación que ha llevado a que se encuentre en forma permanente sometido a las fuerzas externas. Gracias a ello, el capital internacional no encontró mayor obstáculo en su proceso de expansión interno.

La evidencia más acabada de lo anterior, la hemos encontrado a partir de la década de los setenta, en donde la agricultura y su relación con el procesamiento de materias primas reflejan un proceso de transnacionalización agrícola y de la dieta alimentaria. Conformando un círculo que cada vez se acrecienta con grandes costos en el plano económico y social.

Esta lógica de funcionamiento, que contó con el apoyo del capital nacional y las políticas del Estado, dió como consecuencia fuertes cambios en la economía agrícola, pasando desde la distorsión de las formas de cultivo; desplazamiento de cultivos básicos por cultivos rentables para la industria y a la exportación; poralización entre la agricultura empresarial y campesina; implementación de nuevas tecnologías en coexistencia con métodos tradicionales de producción hasta la modificación impuesta en los patrones de consumo alimentario.

El efecto más dramático que acarreo esta lógica de funcionamiento fue el problema alimentario, por el desquiciamiento de las bases económicas y sociales que sustentaban una agricultura útil para garantizar en gran medi

da el abasto interno de alimentos básicos y, con ella, la creciente dependencia en la producción y suministro de alimentos. Situación que se agudizó, todavía más, a partir del auge agrícola exportador de la agricultura norteamericana en los años setenta, que desalentó indirectamente la producción interna, sobre todo, en el rubro de productos de consumo popular entregados por la economía campesina, al que antes tenía acceso la gran masa de población de escasos ingresos, tanto del sector urbano como del rural.

Las distorsiones de la estructura agrícola, derivada de la reproducción de esquemas transnacionales que tienden a ligarla en forma exclusiva a la industria de alimentos procesados, ha llevado al sector a una explotación intensiva que ha privilegiado, en forma cada vez mayor, el uso de paquetes de insumos modernos que son generalmente producidos por las empresas transnacionales.

El paquete tecnológico, base de la transnacionalización agrícola y trasplantado sin considerar las realidades internas del país, ha cambiado el uso racional del recurso tierra en el Ecuador, dando paso a una agricultura capitalista y al debilitamiento permanente de la economía campesina. Consecuentemente a un proceso de deterioro permanente de la producción de básicos que finalmente ha comprometido la se

guridad alimentaria nacional.

En este tránsito de proceso de transnacionalización el papel jugado por los organismos financieros internacionales, que han canalizado fondos hacia las explotaciones vinculadas con la industrialización de alimentos, ha reforzado el desenvolvimiento del sistema agroalimentario internacional, permitiendo que el desarrollo de la internacionalización del capital se manifieste con gran intensidad en el comportamiento agroalimentario del Ecuador.

El desplome de la producción de alimentos de consumo popular y con éste la pauperización del campesino, ha colocado al país en la necesidad de recurrir al mercado internacional para solucionar el problema de escasez de alimentos. Mercado que al ser dominado por la acción de las empresas transnacionales vuelve a nuestra economía particularmente dependiente del poder alimentario de este núcleo dominante.

Por lo tanto, este problema alimentario nacional que se ha pretendido engarzar en forma generalizada dentro de la llamada crisis mundial de alimentos, no es sino, en gran medida, el resultado de la estructura desigual del sistema capitalista en el que se encuentran inmersos el Ecuador y la mayoría de los países subdesarrollados. Expresiones de desigualdades en el problema ali-

mentario que se manifiestan en el hambre de una gran masa de población que no logra alcanzar ni los mínimos recomendables de alimentación. Niveles nutricionales que a más de ser en forma general muy bajos, sus diferencias regionales son muy marcadas, siendo la población rural la más afectada.

En esta línea de producción capitalista, al mismo tiempo, el sistema agroindustrial ha transnacionalizado la dieta alimentaria, produciendo alimentos con alto valor agregado y escasa calidad nutricional en gran número de ellos. Productos que en su mayoría la población con escasos ingresos no puede adquirir; y, en los casos en que parcialmente lo hace es debido a la persuasión publicitaria, a costa de un cambio por una dieta más empobrecida.

De esta manera, se ha ido incorporando a nuestra población, especialmente marginal urbana y rural, la cultura de consumo de los centros dominantes, alterando en forma negativa su ya deficiente alimentación. Ahora se encuentran cantidades crecientes de productos sumamente refinados que en forma acelerada ha reemplazado a los productos básicos de consumo popular.

De ahí que el problema alimentario en el Ecuador también es en gran medida un fenómeno generado por las empresas transnacionales agroalimentarias, las que se han conver-

tido en las grandes beneficiarias al inducir la producción agrícola moderna y controlar especialmente las fases transformativa y comercial de los productos alimenticios.

A pesar de la dependencia externa; del abatimiento de la producción interna de alimentos de consumo popular y de la transferencia de productos agrícolas y de recursos a una industria que no responde a las necesidades de la población, la preocupación del Estado por cambiar las estrategias alimentarias permanece casi nula. Por el contrario, se avisa una continuidad en esta vía de desarrollo capitalista, si sus políticas no son reformuladas en consideración a una autonomía nacional.

Sin embargo, el ubicar al Estado como el único responsable de la crisis alimentaria del país, sería ver el problema en forma parcial, pues se ha demostrado que a ella han contribuido la agresividad de los intereses comerciales del capital internacional y local mediante la acción irracional en la utilización de los recursos productivos locales. Mas, el hecho de que provoque la promoción y expansión de esos intereses, lo coloca como su aliado principal en el rompimiento de la autosuficiencia alimentaria anteriormente sostenida.

Los intentos del gobierno por encontrar una estrategia alimentaria con apoyo en el cultivo de básicos origina-

rios de la economía campesina, ha presentado políticas contradictorias al respecto. Sea por insistir en un esquema modernizante de corte Revolución Verde; sea por realizar importaciones masivas de granos o, también, por mantener los productos básicos con precios reales no competitivos, ausentes de financiamiento y un nulo desarrollo tecnológico adecuado para la región.

De esta manera, únicamente ha comprometido al campesino a re-cuperar la autosuficiencia alimentaria y lo ha presionado a la compra de insumos en su mayoría ajenos a su racionalidad de producción.

Consiguientemente, su política ha conseguido la permanencia del desarrollo agrícola capitalista, sin afectar sus intereses y permitiéndoles continuar con el control de los cultivos co-merciales so pretexto de mantener ventajas comparativas, en detrimento de los cultivos de productos de consumo popular.

Así, la política del Estado, la participación del capital nacional y la realización del capital transnacional, vía comer-cio, financiamiento o tecnología, han condicionado el desarrollo agrícola interno en particular, convirtiéndose en un obs-táculo importante para la activación de las estrategias alimentarias nacionales.

El caso concreto que ejemplifica el Sistema Agroindustrial Trigo en nuestro país, constituye el reflejo de los resultados de la influencia del capital transnacional en todas sus formas analizadas, resultando evidente que el comportamiento del Sistema Agroindustrial Trigo constituye una buena muestra de la tendencia hacia la constitución del sistema agroa-

limentario internacional.

Sin embargo, presenta, a la vez, la racionalidad de la producción campesina como una reflexión para disminuir la dependencia alimentaria en el Ecuador.

Sin embargo, sería ilusorio pensar que con la sola participación de la economía campesina desaparecería el dominio de la transnacionalización del capital en la rama agroalimentaria. Relaciones capitalistas de producción que aún seguirán reproduciéndose y que, a nuestro criterio, perderán su dominio únicamente cuando se presenten cambios estructurales radicales vía demandas revolucionarias del campesino y el proletariado.

Mas, en tanto se conjugue el avance de un movimiento obrero-campesino, es el Estado quien debe reflexionar para no continuar con los esquemas de desarrollo que han derivado en la creciente transnacionalización de la economía en su conjunto y del sistema agroindustrial alimentario en particular.

El continuarlos significaría cancelar toda posibilidad de ser menos dependiente y más autónomo en la autosuficiencia alimentaria; metas que para alcanzarlas tienen una base potencial en el productor tradicional, en el cual subyace la fortaleza de su organización y su racionalidad en la producción.

BIBLIOGRAFIA

1. Acuerdo Subregional Andino, ESTADISTICAS PARA CONSUL
TA DE AGROINDUSTRIAS, Lima, Perú, 1987
2. Abril, Ojeda, Galo, POLITICA MONETARIA Y DESARROLLO
INDUSTRIAL EN EL ECUADOR: 1970-1983, Banco
Central del Ecuador, Agosto 1985
3. Aguirre, Manuel Agustín, AMERICA DEL SUR: DEL SISTE
MA DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA AL SISTEMA
SUSTITUCION DE IMPORTACIONES, Facultad de -
Economía, Universidad Central del Ecuador, -
1976
4. Almeida, José, COOPERATIVAS Y COMUNIDADES: INTEGRA
CION U OPCION DE DOS FORMAS DE ORGANIZACION
(CAMPESENA, Otavalo-Ecuador, 1981
5. Amin, Samir, EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS FLUJOS
INTERNACIONALES DE CAPITALES, en Imperialis
mo y Comercio Internacional: el intercambio
desigual cuadernos P y P, N° 24, México, 1984
6. Amin, Samir y Vergopoulos, Kostas, LA CUESTION CAMPE
SINA Y CAPITALISMO, Ed. Nuestro Tiempo, Méxi
co, 1975
7. Archetti y Stolen, ACUMULACION DE CAPITAL Y EXPLOTA
CION FAMILIAR EN EL CAMPO ARGENTINO, Siglo
XXI, 1975
8. Arroyo, Gonzalo, FIRMAS TRANSNACIONALES AGROINDUS
TRIALES: REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL,
en Inv. Econ. 147, 1979
9. ----- LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN EL SISTEMA ECO
NOMICO MUNDIAL, en Desarrollo Agroindustrial
y Alimentación, N° 4, SARH, México, 1981
10. Arroyo, G., Rama, R., Rello, F., AGRICULTURA Y ALI
MENTOS EN AMERICA LATINA: EL PODER DE LAS
TRANSNACIONALES, UNAM-ICI, México, 1985
11. Asociación de Fomento de la Industria Molinera (AFIM),
Escritura Pública de Constitución

12. Asociación Nacional de Bananeras, EL PROBLEMA BANANERO NACIONAL: GASI UN SIGLO DE EXPLOTACION BANANERA, en Pensamiento Agrario Ecuatoriano, Ed. Banco Central del Ecuador, Quito-Ecuador, 1986
 13. Austin, J.E. and M.B. Wallerstein, REFORMULATING U.S. FOOD AND POLICY FOR DEVELOPMENT, World Development, 1979
 14. Báez, René, LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO, IIEc-FE, Universidad Central del Ecuador, 1980
 15. ----- LA CRISIS DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, Revista del Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Católica del Ecuador, Noviembre 1982.
 16. ----- DIALECTICA DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, Editorial Crespo Encalada, Quito-Ecuador, 1982
 17. Banco Central del Ecuador, MEMORIAS DEL GERENTE 1977, 1980, 1981, 1985
 18. ----- BOLETIN ANUARIO N° 8
 19. Banco Nacional de Fomento, BOLETIN ESTADISTICO 1970-1984
 20. ----- LINEAS DE CREDITO, abril 1985
 21. ----- COSTOS DE PRODUCCION 1986
 22. Barba, Jorge, LA COMUNIDAD INDIGENA DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, en Revista Atahualpa, N° 20, Quito, 1968
 23. Barkin, David y Suárez, Blanca, EL FIN DE LA AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA, Ed. Océano, México, 1985
 24. Bengoa, José, LA HACIENDA LATINOAMERICANA, 1977
 25. Benítez V., Leopoldo, ECUADOR DRAMA Y PARADOJA, Ed. Banco Central del Ecuador, 1986
- NOTA. A partir de esta hoja, por error, la numeración esta corrida 5 números.

26. Burbach R. y Flynn P., OBJETIVOS AGROINDUSTRIALES EN AMERICA LATINA. Investigación Económica N°147, enero-marzo 1979
27. ----- LAS AGROINDUSTRIAS TRANSNACIONALES, ESTADOS UNIDOS Y AMERICA LATINA, Ed. Era, México, 1983
28. Caputo, Orlando y Estay, Jaime; LA CRISIS ECONOMICA MUNDIAL CAPITALISTA, mimeo, DEP-FE, UNAM, México, 1987
29. Carbo, Luis Alberto, HISTORIA MONETARIA Y CAMBIARIA DEL ECUADOR, Banco Central del Ecuador, 1953
30. Carpio, Harthman, LA DIRECCION Y ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS AGRICOLAS EN ECUADOR, Tesis de Economista, Universidad Central del Ecuador, 1973
31. Castells, Manuel, LA CRISIS ECONOMICA MUNDIAL Y EL CAPITALISMO AMERICANO, ED. Laia, Barcelona, 1976
32. Ceceña Gámez, José Luis; LA ECONOMIA CONTEMPORANEA DE ESTADOS UNIDOS Y SU INFLUENCIA EN EL TERCER MUNDO, en Problemas del Desarrollo, N° IIE-UNAM, México, 1984
33. CEPAL, LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA ECUATORIANA, Santiago de Chile, 1984
34. ----- EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE AMERICA LATINA, E/CEPAL 1020
35. ----- EL DESARROLLO ECONOMICO DEL ECUADOR, México, 1954
36. CEPAL-FAO, ECUADOR, LA EXPERIENCIA AGRICOLA EN LA ERA DEL PETROLEO, Quito, 1980
37. CESA, LA PARTICIPACION CAMPESINA EN LA PRODUCCION, 1974 Quito, Ecuador.
38. ----- UNA EXPERIENCIA EN DESARROLLO RURAL, Quito-Ecuador, Junio 1974
39. ----- POLITICA Y ECONOMIAS CAMPESINAS EN ECOSISTEMAS DE ALTURA DE COTOPAXI, en Sobrevivencia Campesina, Vol., II, CEPAL-PNUMA, Santiago, 1983

40. CIDA, LA TENENCIA DE LA TIERRA Y DESARROLLO SOCIOECONOMICO DEL SECTOR AGRICOLA DEL ECUADOR, Washington, 1965
41. CIAT, PRODUCTION, TRADE AND APPARENT CONSUPTION, Wheat 1970/72 y 1980/82, CIMMYT, World Wheat facts and trends, 1981, 1983 y 1985
42. Comercio Internacional, Año 9, Agosto 1927, Quito-Ecuador
43. CONFENIAE, PALMA AFRICANA Y ETNOCIDIO, Ed. CEDIS, Ecuador, 1985
44. Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), SITUACION NUTRICIONAL EN EL ECUADOR, Quito, 1984
45. ----- INDICADORES SOCIOECONOMICOS, varios años, Quito, Ecuador.
46. ----- LAS ORGANIZACIONES CAMPESINAS EN EL ECUADOR, (mimeo), Quito, 1980
47. Cosse, Gustavo, ESTADO Y AGRO EN EL ECUADOR, Ed. Corporación Editora Nacional, Quito, 1984
48. Cremiux, F., Roberto, GEOGRAFIA ECONOMICA DEL ECUADOR, Guayaquil, Ecuador, 1946
49. Chiriboga, Manuel, LA POBREZA RURAL, Ed. CAPP, Quito-Ecuador, 1982
50. ----- POBREZA Y PRODUCCION AGROPECUARIA: EL MITO DEL DESARROLLO, Ed. El Conejo, Quito, Ecuador, 1982
51. ----- EL SISTEMA ALIMENTARIO ECUATORIANO, en Revista 9, Ecuador Debate, septiembre 1985
52. Chonchol, Jacques, DESNUTRICION Y DEPENDENCIA: PROBLEMAS ALIMENTARIOS DE LA POBLACION LATINOAMERICANA, En Revista Comercio Exterior, Vol. 31, N° 7, México, julio 1980
53. Dávila, Francisco, LAS LUCHAS POR LA HEGEMONIA Y LA CONSOLIDACION POLITICA DE LA BURGUESIA EN EL ECUADOR, 1972-78, UNAM, México, 1984

54. Dean Witter Reynolds Inc., AGRICULTURAL RESEARCH, Compendium of Agricultural data, 1986
55. Decreto Ejecutivo 1273, R.O. 675 de 25 de noviembre de 1954
56. Decreto Ejecutivo 1924, de 5 de junio de 1986
57. Decreto Ejecutivo 1425, enero 1986
58. De Janvry, A. HISTORICAL FORCES THAT HAVE SHAPED WORLD AGRICULTURE: A STRUCTURALIST PERSPECTIVE, University of Florida, mimeo, 1982
59. ----- THE AGRARIAN QUESTION AND REFORMISM IN LATIN AMERICA, John Hopkires, Baltimore, 1981
60. De Janvry, A. y Vandeman, A., THE MACROCONTEXT OF RURAL DEVELOPMENT: LESSON FROM THE U.S. EXPERIENCE, México, 1982
61. Del Llano, Eduardo, EL IMPERIALISMO: CAPITALISMO MONOPOLISTA, Ed. Orbe, La Habana, 1976
62. Dentzer, S. y McCornik, J., AMARGA COSECHA, en Revista Contextos, México, SPP, mayo 30, 1985
63. Diario Hoy, 16 de junio de 1986, Quito, Ecuador
64. ----- 20 de octubre de 1986, Quito, Ecuador
65. ----- 24 de noviembre de 1986, Quito, Ecuador
66. Diario Nacional El Comercio, 21 de junio 1986
67. Dillón, Luis Napoleón, LA CRISIS FINANCIERA DEL ECUADOR, Ed. Banco Central del Ecuador, Quito, 1980
68. Dole, Robert, LOS AGRICULTORES NO PUEDEN ESPERAR, The Washington Post, en Revista Contextos, México, mayo 30, 1985
69. Dudley, L. and Sandilans, THE SIDE EFFECTS OF FOREIGN AID: THE CASE OF PUBLIC LAW 480 WHEAT IN COLUMBIA, Econ. Develop. and Culture, Change, 1975
70. Dunne, N. y Gowers, A. LOS SUBSIDIOS AGRICOLAS EN ESTADOS UNIDOS, Financial Times, en Contextos mayo 1985

71. Easterbrook, Gregg, LA AGRICULTURA ESTADOUNIDENSE ACTUAL, en Rev. Facetas, N° 72, febrero 1986
72. Echeverría Z., Alvaro, PROBLEMA ALIMENTARIO Y CUESTION RURAL, Nueva Imágen, México, 1984
73. Eicher, C.K. y Witt, L.W., LA AGRICULTURA EN EL DESARROLLO ECONOMICO, Ed. Limusa, Niley, México, 1968
74. Estévez J. y Portilla, B., EL HAMBRE: REFLEJO CRITICO DEL SISTEMA ALIMENTARIO MUNDIAL, en Estudios del Tercer Mundo, No. 2, CEESTEM, México, junio 1980
75. FAO, LA ECONOMIA MUNDIAL DEL BANANO, Roma, 1972
76. FAO, ANTECEDENTES S O B R E LA SITUACION ALIMENTARIA Y AGRICOLA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE, XIX Conferencia, Barbados, agosto 1986
77. Farrey, Gilda y Daros, Sara, EL ACCESO A LA TIERRA DEL CAMPESINO ECUATORIANO, Ed. Mundo Andino, Fundación Ecuatoriana Popolorum Progreso, Ecuador, 1983
78. Feder, Ernest, LA MAQUINARIA AGROINDUSTRIAL, EL NUEVO ENFOQUE DEL CAPITALISMO HACIA LA AGRICULTURA, en Economía y Desarrollo en América Latina, Ed. Nueva Imágen, México, 1982
79. Ferrin, Rosa, DE LA FORMA HUASIPUNGO DE TRABAJO A LA ECONOMIA COMUNITARIA, Tesis de Maestría, FLACSO Quito, 1980
80. Fisher, F.M., A THEORITICAL ANALISIS OF THE IMPACT OF FOOD SURPLUS DISPOSAL ON AGRICULTURAL PRODUCTION IN RECIPIENT CONTRIES, J. Farm Econ. 1963
81. Frobél, et. al., LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Ed. Siglo XXI, México, 1981
82. Fundación Natura, BOLETIN N° 16, Quito, 1983
83. Furche, Carlos, LOGICA DE FUNCIONAMIENTO INTERNO Y RACIONALIDAD EN EMPRESAS CAMPESINAS: EL CASO DE CAYAMBE, FLACSO-PUCE, Ecuador, 1981
84. Garía, Marcelo, ALIMENTOS Y POLITICA INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS, en Estudios del Tercer Mundo, Vol. 3, junio 1980, Alimentos, Poder y Dependencia, Ed. CEESTEM, México

85. Garreau, Gerard, EL NEGOCIO DE LOS ALIMENTOS: LAS MULTI NACIONALES DE LA DESNUTRICION, Ed. Nueva Imágen México, 1984
86. George, Susan, COMO MUERE LA OTRA MITAD DEL MUNDO: LAS VERDADERAS RAZONES DEL HAMBRE, Ed. Siglo XXI, 1980
87. Gibson, Charles R., THE ROLE OF FOREING TRADE IN ECUADORIAN ECONOMIC DEVELOPMENT, University of Pennsylv^{ania}, tesis doctoral 1970
88. Guerrero, Andrés, LOS OLIGARCAS DEL CACAO, Ed. El Conejo, Quito 1980
89. Guimaraes M. María Y., EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL Y LA AGRICULTURA BRASILEIRA, En Estudios Rurales Latinoamericanos, 1980
90. Gyhlar Monterino, María J., POLITICA AGRICOLA NORTEAMERICANA, en Revista Agroanalysis, mayo 1986, Brasil.
91. Hewith, Cynthia, LA MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA MEXICANA 1940-70, Siglo XXI, 1985
92. Instituto Geográfico Militar (IGM), Zonificación Producción Agrícola, Provincia de Bolívar.
93. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, PANELES DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD, 1980-1985
94. ----- CENSOS Y PROYECCIONES DE LA POBLACION, 1985
95. INIAP, ALTERNATIVA TRIGUERA PARA LA SIERRA ECUATORIANA, marzo 1984
96. Jaramillo A., Pío, EL INDIO ECUATORIANO, Ed. Casa de la Cultura Ecuatoriana, Quito, 1954
97. Jhonston, Bruce F. y Mellor, John W., EL PAPEL DE LA AGRICULTURA EN EL DESARROLLO ECONOMICO, en Desarrollo Agrícola, Edmundo Flores, México, 1972
98. JUNAPLA, PLAN GENERAL DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL, Tomo I, Libro I, Quito, 1963
99. JUNAPLA-MAG, Programa Ganadero 1969-1974
100. Keith Griffin, LA ECONOMIA POLITICA DEL CAMBIO AGRARIO, Ed. F.C.E., México, 1982

101. La Provincia de Tungurahua en 1928, Ed. Montalvo, Ambato, 1928
102. Lajo Lazo, Manuel, EFECTOS DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL EN EL DESARROLLO AGRICOLA Y ALIMENTARIO: TEORIA Y EVIDENCIA EN LATINOAMERICA, en N° 50, IIEc-UNAM, mayo-julio 1982, México.
103. Moore Lappé, F y J., Collins, COMER ES PRIMERO: MAS ALLA DEL MITO DE LA ESCASEZ, Siglo XXI, México, 1982
104. Larrea Maldonado, Carlos, EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EXPORTACION BANANERA EN EL ECUADOR (1948-1972), UN ENSAYO INTERPRETATIVO, Quito, 1980
105. León, Carlos, INDUSTRIALIZACION, mimeo, Universidad de Guayaquil, Ecuador, 1983
106. Lewis, W.A., DESARROLLO ECONOMICO CON OFERTA ILIMITADA DE MANO DE OBRA, en Desarrollo Agrícola, Edmundo Flores, Ed. F.C.E., Lectura I, México 1972
107. Marion, Bruce W., THE ORGANIZATION AND PERFORMANCE OF THE U.E. FOOD SYSTEM, USA, 1986
108. MacLennam Carol y Walker, Richard, CRISIS Y CAMBIO EN LA AGRICULTURA NORTEAMERICANA, en Roger Burbach y Patricia Flynn, Las Transnacionales Agroindustriales: Estados Unidos y América Latina, ED. Era, México, 1983
109. Martínez, Luciano, ARTICULACION MERCANTIL DE LAS COMUNIDADES INDIGENAS EN LA SIERRA ECUATORIANA, en Economía Política del Ecuador, CERLAC-FLACSO, Quito, 1985
110. Maxwell, S.J. and Singer, H.W., FOOD AID TO DEVELOPING COUNTRIES: a survey, World Development, 1979
111. Mellor, John W., ECONOMIA DEL DESARROLLO AGRÍCOLA, Ed. F.C.E., México, 1970
112. Mejía, Leonardo, et. al., ECUADOR PASADO Y PRESENTE, IIE-UC, Editorial Universitaria, Quito-Ecuador, 1982
113. Ministerio de Agricultura y Ganadería: Departamento de Estadísticas, COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA 1970-80 y 1978-85

114. ----- Departamento de Proyectos Especificos, PLAN AN-DINO DE FOMENTO DE TRIGO, Quito-Ecuador, septiem bre 1978
115. ----- Programa Nacional de Regionalización, DIAGNOSTI CO DEL MEDIO RURAL DE LA SIERRA ECUATORIANA, Qui to, 1981
116. ----- PRONAREG, ESTIMACION DE ZONAS POTENCIALMENTE AGRICOLAS EN LA REGION INTERANDINA DEL ECUADOR, 1983, Quito-Ecuador
117. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Banco Nacional de Fomento, COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION AGRI COLA, julio 1986, Gerencia Técnica del BNF
118. Ministerio de Agricultura y Ganadería, JUNAFILA, IERAC, ESTUDIOS DE LAS COMUNAS CAMPESINAS EN IMBABURA, PICHICNHA Y CHIMBORAZO
119. Ministerio de Agricultura y Ganadería, ORSTOM, DIAGNOS TICO SOCIOECONOMICO DEL MEDIO RURAL ECUATORIANO documento B, LAS ZONAS SOCIOECONOMICAS HOMOGE NEAS DE LA SIERRA, Quito, 1979
120. Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pes ca, ESTADISTICAS
121. ----- Dirección de Registro de Capitales Extranjeros
122. ----- Dirección de Asesoría Jurídica, RESOLUCIONES SO BRE LOS CONVENIOS INTERNACIONALES DEL TRIGO, va rios años
123. ----- IMPORTACION DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS, 1979 1985, División de Políticas y Programas
124. ----- Dirección de Importaciones, INFORMES DE IMPOR TA CIONES DE TRIGO
125. Ministerio de Previsión Social y Trabajo, REGISTRO OFI CIAL DE COMUNAS Y COOPERATIVAS, 1979 y 1980, Di rección de Promoción Social
126. Moncada, José, INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL, DESA RROLLO Y ESTADO, Revista de Economía N° 79, Edi ción Especial, Junio 1979
127. Moore Lappé, F., y Collins, J., COMER ES PRIMERO, MAS ALLA DEL MITO DE LA ESCASEZ, Ed. Siglo XXI, Mé xico, 1982

128. Mujica Vélez, Rubén, AUTONOMIA ALIMENTARIA: NECESIDAD, OPCION, ESTRATEGIA, en Revista Economía Infor- ma N° 109, FE, UNAM, México
129. Ohkawa, Kazushi y Rosvsky Henry, EL PAPEL DE LA AGRI- CULTURA EN EL DESARROLLO ECONOMICO JAPONES, en Eicher Carl, La agricultura en el desarrollo económico, Ed. Limusa, México, 1968
130. Ojeda, Lautaro, ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y MICRO-OLIGAR- QUIA DURANTE LA EPOCA CACAOTERA, en Revista Ciencias Sociales, N° 10.11, Quito, Ecuador, 1981
131. Olmedo Carranza, Bernardo, CAPITAL TRANSNACIONAL Y CON- SUMO: EL CASO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO EN UNAM, México, 1987
132. Oman, Ch. y Rama, R., LAS NUEVAS FORMAS DE INVERSION INTERNACIONAL EN LA AGROINDUSTRIA LATINOAMERI- CANA, en Revista de Comercio Exterior, Vol.36, núm. 10, México, octubre 1986
133. Ortiz, Edgar, THE APLICABILITY OF THE PREBISH TO ECUA- DOR: A CASE STUDY OF ITS TRADE WITH THE UNITED STATES, 1955-1970, University of Wisconsin, Ma- dison, Wisconsin, 1974
134. Pace, Giovanni María, QUIEN HA ROBADO LAS SEMILLAS DEL MUNDO, en Contextos, año 2, No. 44, México
135. Pachano, Simón, CAPITALIZACION DE CAMPESINOS: ORGANIZA- CION Y ESTRATEGIAS, FLACSO-CEPLAES, Ecuador 1977
136. Paredes Avila, Eduardo, LA ECONOMIA ECUATORIANA EN LOS ULTIMOS AÑOS DEL CACAO, Quito, 1980
137. Ortega, Emiliano, LA OPCION CAMPESINA EN LAS ESTRATE- GIAS AGRICOLAS, en Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política, N° 8, España, ju- lio-diciembre, 1985
138. Pei-Nang Chang, AGRICULTURA E INDUSTRIALIZACION, F.C.E. México, 1951
139. Peterson, W.L., INTERNATIONAL FARM PRICES AND THE SO- CIAL COST OF CHEAP FOOD POLICIES, Amer J. Agr. Econ., 1979

140. Pinstруп-Andersen, P. y Tweenton, L.G., THE VALUE, COST AND EFFICIENCY OF UNITED STATES FOOD AID, Amer. J. Agr. Econ., 1971
141. Piñeiro, E. Martín, MODERNIZACION AGRICOLA Y VINCULOS INTERSECTORIALES EN EL DESARROLLO, ponencia al II Congreso de Economía Agrícola de América Latina y el Caribe, julio 13-15, 1987, México.
142. Rama Ruth y Rello, Fernando, LA AGROINDUSTRIA MEXICANA: SU ARTICULACION CON EL MERCADO MUNDIAL, en Investigación Económica N° 147, enero-marzo, 1979, México
143. Ray, Anandarup, POLITICAS COMERCIALES Y DE PRECIOS EN LA AGRICULTURA MUNDIAL, en Finanzas y Desarrollo, septiembre 1986
144. Redclift, Michael, EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN LA TRANSFORMACION DEL CAMPESINADO EN LA CUENCA DEL GUAYAS, en Revista Ciencias Sociales, N° 10 y 11, Quito, 1982
145. Rello, Fernando, LA CRISIS AGROALIMENTARIA, en Problemas del Desarrollo, N° 61, IIEC-UNAM, febrero-abril, México, 1985
146. ----- POLITICA AGRICOLA Y LUCHA DE CLASES, en "Crisis agrícola y estrategia alimentaria", Revista Nueva Antropología, N° 17, México, 1981
147. ----- EL CAMPO EN LA ENCRUSIJADA NACIONAL, Ed. sepforo 2000, México, 1986
148. Rello, F., Montes de Oca, R.E., ACUMULACION DE CAPITAL EN EL CAMPO MEXICANO, en Cuadernos Políticos, No. 2, octubre-diciembre, México, 1974
149. Rico, Carlos, INTERDEPENDENCIA Y TRILATERISMO: ORIGENES DE UNA ESTRATEGIA, en Cuadernos Semestrales Nos. 2 y 3, CIDE, México, mayo 1978.
150. Rob, Vos, EL MODELO DE DESARROLLO Y EL SECTOR AGRICOLA EN EL ECUADOR, 1965-82
151. Ruiz García, Enrique, LA SITUACION ALIMENTARIA MUNDIAL Y LOS ESPACIOS ECONOMICOS DE LA CRISIS. DESIGUALDADES Y TRANSNACIONALIZACION, en Revista de desarrollo agroindustrial y alimentación, N° 4, SARH, México, 1981

152. Salazar, Rebeca y Silvia del Valle, ALIMENTOS: DEPENDENCIA O DESARROLLO NACIONAL, Ed. CEBSTEM-Nueva Imágen, México, 1983
153. Salgado, Germánico, DESARROLLO DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, JUNAPLA, Quito, 1978
154. Salles, Vania, UNA DISCUSION SOBRE LAS CONDICIONES DE LA REPRODUCCION CAMPESINA, en Estudios Sociológicos, II: 1, México, 1984
155. Shamir, Teodor, NATURALEZA Y LOGICA DE LA ECONOMIA CAMPESINA, en Cuadernos Anagrama, N° 129
156. Schamis, Graciela, ECUADOR: LA AGROINDUSTRIA CERVERA, FLACSO, Quito, 1980
157. Shejtman, Alexander, ECONOMIA CAMPESINA: LOGICA INTERNA, ARTICULACION Y PERSISTENCIA, en Revista de la CEPAL, Santiago, 1980
158. ----- ECONOMIA CAMPESINA Y AGRICULTURA EMPRESARIAL: TIPOLOGIA DE PRODUCTORES DEL AGRO MEXICANO, Siglo XXI, México, 1985
159. Schneider, Keith, LOS AVANCES CIENTIFICOS LLEVAN HACIA UNA ERA DE EXCEDENTES ALIMENTARIOS EN EL MUNDO, The New York Times, en Revista Contextos, México, octubre 1986
160. Schuch, C.E., IMPROVING THE DEVELOPMENTAL EFFECTIVENESS OF FOOD AID, mimeo, 1979
161. Schuh, G. Edward, CUESTIONES ESTRATEGICAS DE LA AGRICULTURA INTERNACIONAL, en Contextos, México, octubre 1986
162. Schulte, Theodore W., LA ORGANIZACION ECONOMICA DE LA AGRICULTURA, Ed. F.C.E., México 1965
163. Schulte, Bruce, THE U.S. EXPERIENCE WITH GRAIN RESERVES AND PRICE BANDS, Sigma One Corporation, April 10, US 1986
164. Schulte, Theodore W., MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA, Ed. Aguilar, Madrid, 1968
165. ----- LA ORGANIZACION ECONOMICA DE LA AGRICULTURA, F.C.E., México, 1985

166. ----- VALUE OF U.S. FARMS SURPLUSES TO UNDERDEVELOPED COUNTRIES, J. Farm. Econ., 1960
167. Scopelli R., Alejandro, LA AGRICULTURA Y EL DESARROLLO LATINOAMERICANO, PANORAMA SECTORIAL, PERSPECTIVAS Y MARCO ESTRATEGICO, ponencia presentada al II Congreso de Economía Agrícola de América Latina y el Caribe, México, 13-15 de julio 1987
168. Secretaría de Desarrollo Rural Integral (SEDRI), LOS 17 PROYECTOS DE DESARROLLO RURAL INTEGRAL, Quito-Ecuador, 1983
169. Sepúlveda, Cristian, EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION ECUATORIANO, IECE-PUCE, Quito-Ecuador, 1983
170. Sudhir, Sen, COMO COMBATIR EL HAMBRE MUNDIAL, en Contextos Año 2, NO. 46, noviembre 1981
171. Superintendencia de Compañías: INFORME ANUAL AL CONGRESO NACIONAL 1982
172. Teubal, Miguel, INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL Y COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES: IMPACTOS SOBRE LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA, en Problemas del Desarrollo, IEC-INAM, N° 170, México, octubre-diciembre 1984
173. Trajtemberg, Raúl, UN ENFOQUE SECTORIAL PARA EL ESTUDIO DE LA PENETRACION DE LAS TRANSNACIONALES EN AMERICA LATINA, Centro de Economía Transnacional, México, 1977
174. Tepicht, Jerzy, LAS COMPLEJIDADES DE LA ECONOMIA CAMPESINA, en Investigación Económica, N° 167, FE-UNAM, México, 1984
175. Trajtemberg, Raúl y Vigorito, Raúl, ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA CUESTION TRANSNACIONAL, ILET, México 1981
176. Tweeten, Luther, FOUNDATIONS OF FARM POLICY, Second Edition University of Nebraska, Lincoln and London, 1982
177. UNICEF, SITUACION DE LA INFANCIA EN AMERICA Y EL CARIBE, Santiago de Chile, Oficina Regional para la América, Ed. Universitaria, 1979
178. Universidad Católica del Ecuador, IIEc, LOS GRUPOS ECONOMICOS DEL ECUADOR: AVANCE DE INVESTIGACION, Quito, 1984

179. Universidad Central del Ecuador, LA CONCENTRACION DE
CAPITALES EN EL ECUADOR
180. ----- DIAGNOSTICO DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, 1975
181. ----- IIEC, PERSPECTIVAS DE LA ECONOMIA ECUATORIANA,
mimeo, 1986
182. USA, Oficina de Evaluación Tecnológica de Estados Uni-
dos, PERSPECTIVAS ECONOMICAS: NUEVAS TECNOLO-
GIAS Y PRODUCTIVIDAD AGRICOLA, en Revista Con-
textos, México, octubre 1986
183. USDA, NEW DIRECTIONS FOR U.S. FOOD ASISTENCE: A REPORT
OF SPECIAL TASK FORCE ON PL-480, Office of the
Secretary, Washington D.C., 1978
184. ----- WORLD AGRICULTURE, SITUACION AND OUTLOCK REPORT
Septiembre 1986
185. Van Wynbergen, S., THE DUTCH DISEASE: A DISEASE AFTHET
'ALL, The Economic Journal, 94, 1984
186. Váscónez, Eduardo, RESUMEN ESTADISTICO DE COMERCIO EXTE-
RICE DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR EN LA DECADA
1911-1920, Imprenta Nacional, 1923
187. Velasco, Fernando, SUBDESARROLLO Y DEPENDENCIA. Ed. El
Conejo, Quito, Ecuador, 1981
188. Vergopoulos, Kostas, EL PAPEL DE LA AGRICULTURA FAMI-
LIAR EN EL CAPITALISMO, en Cuadernos Agrarios
No. 9, México 1979
189. ----- LA CRISIS AGROALIMENTARIA EN LOS NUEVOS PAISES
INDUSTRIALIZADOS, mimeo, DER-UNAM, México 1982
190. L'agriculture peripherique dans le nouve ordre interna-
tional: Reflexions sur la questions des systems
alimentares nationaux, Rever Tiers Munde T.
XXXII, N° 85, U. París, enero-marzo 1981
191. Vigorito, Raúl, CRITERIOS METODOLOGICOS PARA EL ESTUDIO
DE COMPLEJO AGROINDUSTRIALES, ILET, México, no-
viembre 1977
192. ----- TRANSNACIONALIZACION Y DESARROLLO AGROPECUARIO
EN AMERICA LATINA, Instituto de Cooperación Ibe-
roamericana, Madrid, 1984
193. Vigorito, Raúl y Suárez, Blanca, CAPITAL EXTRANJERO Y
COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES EN AMERICA LATINA:
HISTORIA Y ESTREGIAS, ILET, México

194. World Sinclair, LEYES AGRICOLAS SIEMBRAN LA CRISIS, de Washington Post, en Revista Contextos, México, mayo 30, 1985
195. Zaslow, Jeffrey, LA RECESION EN LA AGRICULTURA ESTIMULA SU REESTRUCTURACION, The Wall Street Journal, en Revista Contextos, México, 1985

ANEXO ESTADÍSTICO

ANEXO CUADRO 1

PARTICIPACION EN LA PRODUCCION ESTIMADA MUNDIAL DE GRANOS SECUNDARIOS
(porcentajes)

	75-76	76-77	77-78	78-79	79-80	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86
PRINCIPALES EXPORTADORES											
U. S. A.	28.74	27.63	29.39	29.55	32.19	27.09	32.08	32.20	20.08	29.53	30.37
ARGENTINA	1.92	2.40	2.61	2.30	1.43	2.87	2.39	2.34	2.55	2.39	2.28
AUSTRALIA	0.87	0.72	0.61	0.94	0.84	0.71	0.87	0.50	1.38	1.06	1.08
CANADA	3.10	3.00	3.19	2.70	2.51	3.02	3.38	3.40	3.08	2.73	2.77
PPC	10.62	10.02	10.10	10.51	11.22	11.50	10.51	10.58	13.37	11.87	11.46
SUDAFRICA	1.19	1.46	1.57	1.17	1.58	2.09	1.14	0.58	0.76	0.95	1.11
TAILANDIA	0.53	0.43	0.31	0.40	0.49	0.48	0.61	0.48	0.63	0.61	0.59
SUBTOTAL	47.04	45.67	47.79	47.58	50.26	47.76	51.00	50.08	41.85	49.13	49.67
PRINCIPALES IMPORTADORES											
CEE-10	9.44	7.56	9.50	9.33	9.33	9.52	8.82	9.20	9.37	9.32	8.81
OTROS EUROPA OCC.	3.19	2.79	3.03	3.18	2.97	3.46	2.61	2.81	3.24	3.64	3.33
EUROPA ORIENTAL	9.21	8.46	8.47	8.05	8.56	8.39	8.39	9.22	9.87	9.25	8.62
U. R. S. S.	10.20	16.35	13.23	14.01	10.95	11.00	9.37	11.05	14.50	10.71	11.95
SUBTOTAL	32.05	35.15	34.23	34.57	31.81	32.36	29.19	32.28	36.99	32.92	32.71
OTROS											
BRASIL	2.87	2.76	2.50	2.21	2.72	3.14	3.04	2.56	3.15	2.55	2.59
INDIA	4.71	4.22	4.29	4.07	3.71	3.84	4.02	3.56	4.99	3.99	3.94
OTROS	13.33	12.29	11.59	11.59	11.44	12.86	12.88	11.51	13.02	11.50	11.09
SUBTOTAL	20.91	19.18	17.97	17.86	17.93	19.88	19.81	17.65	21.17	17.95	17.62
TOTAL MUNDIAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

ANEXO CUADRO 2

PRODUCCION ESTIMADA MUNDIAL DE GRANOS SECUNDARIOS
(millones de toneladas metricas)

	75-76	76-77	77-78	78-79	79-80	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86
PRINCIPALES EXPORTADORES											
U.S.A.	185.4	194.4	205.7	222.1	238.4	198.3	246.6	250.7	197.1	237.1	246.5
ARGENTINA	12.4	16.9	18.3	17.3	10.6	21.0	18.4	18.2	17.4	19.2	18.5
AUSTRALIA	5.6	5.1	4.3	7.1	6.2	5.2	6.7	3.9	9.4	8.5	8.8
CANADA	20.0	21.1	22.3	20.3	18.6	22.1	26.0	26.5	21.0	21.9	22.5
PRC	68.9	70.5	70.7	79.0	83.1	84.2	80.8	82.4	91.3	95.3	93.0
SUDAFRICA	7.7	10.3	11.0	8.8	11.7	15.3	8.8	4.5	5.2	7.6	9.0
TAILANDIA	3.4	3.0	2.2	3.0	3.6	3.5	4.7	3.7	4.3	4.9	4.8
SUBTOTAL	303.4	321.3	334.5	357.6	372.2	349.6	392.0	389.9	285.7	394.5	403.1
PRINCIPALES IMPORTADORES											
EC-10	60.9	53.2	66.5	70.1	69.1	69.7	67.8	71.6	64.0	74.8	71.5
OTROS EUROPA OCC.	20.6	19.6	21.2	23.9	22.0	25.3	20.1	21.9	22.1	29.2	27.0
EUROPA ORIENTAL	59.4	59.5	59.3	60.5	63.4	61.4	64.5	71.8	67.4	74.3	70.0
U.R.S.S.	65.8	115.0	92.6	105.3	81.1	80.5	72.0	86.0	99.0	86.0	97.0
SUBTOTAL	206.7	247.3	239.6	259.8	235.6	236.9	224.4	251.3	252.5	264.3	265.5
OTROS											
BRASIL	18.5	19.4	14.0	16.5	20.6	23.0	23.4	19.9	21.5	20.5	21.0
INDIA	30.4	29.7	30.0	30.5	27.5	28.4	31.4	27.9	34.1	31.3	32.0
OTROS	86.0	85.8	81.8	87.0	84.7	54.1	97.5	89.6	88.9	52.3	90.0
SUBTOTAL	134.9	134.9	125.9	134.2	132.8	145.5	152.3	137.4	144.5	144.1	143.0
TOTAL MUNDIAL	445.0	703.5	699.9	751.6	740.6	732.0	768.7	778.6	682.7	802.9	811.6

ANECO CUADRO 3

PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA PRODUCCION MUNDIAL DE TRIGO
(1976-1986)

	76-77	77-78	78-79	79-80	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86
PRINCIPALES EXPORTADORES										
U.S.A.	13.83	14.35	10.83	13.69	14.59	15.99	15.95	13.36	13.74	13.06
CEE-10	9.85	10.47	11.26	11.50	12.45	12.13	12.48	12.05	14.87	12.31
CANADA	5.60	5.15	4.63	4.05	4.34	5.53	5.59	5.42	4.13	5.19
ARGENTINA	2.61	1.38	1.66	1.91	1.75	1.85	3.13	2.51	2.57	2.31
AUSTRALIA	2.78	2.45	3.25	3.82	2.45	3.65	1.86	4.47	3.60	3.27
PRINCIPALES IMPORTADORES										
U.R.S.S.	22.99	24.00	27.08	21.25	22.18	17.84	17.95	16.11	14.21	16.35
PRC	10.68	10.54	12.04	14.77	12.47	13.29	14.28	16.60	17.07	16.82
EUROPA OCC.	6.81	9.11	8.03	6.50	7.82	6.82	7.24	7.18	8.60	6.98
NOAFRICA	1.71	1.43	1.45	1.37	1.38	1.15	1.29	1.22	1.11	1.12
BRASIL	0.71	0.52	0.49	0.58	0.61	0.49	0.38	0.43	0.41	0.37
OTROS										
INDIA	6.83	7.58	6.94	8.36	7.18	8.09	7.83	8.73	8.75	8.68
PAKISTAN	2.06	2.32	1.81	2.35	2.45	2.56	2.35	2.53	2.12	2.11
TURQUIA	3.08	3.51	2.98	2.05	2.94	2.94	2.88	2.71	2.59	2.50
NON-EC EUROPA OR.	1.99	2.42	1.70	1.96	1.55	2.15	1.35	1.79	2.08	1.81
IRAN	1.31	1.30	1.19	1.18	1.24	1.20	1.15	1.05	1.01	0.95
MEXICO	0.81	0.52	0.50	0.54	0.61	0.59	0.58	0.65	0.83	0.81
TOTAL MUNDIAL	93.66	97.05	95.95	97.01	95.05	97.41	96.50	96.84	97.10	94.62

ANEXO CUADRO 4

PRODUCCION ESTIMADA MUNDIAL DE TRIGO
(millones de toneladas métricas)

	76-77	77-78	78-79	79-80	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86
PRINCIPALES EXPORTADORES										
U.S.A.	58.3	55.1	48.4	58.1	64.6	76.2	76.4	65.5	70.6	67.9
EC.-10	41.5	40.2	50.3	48.8	55.1	54.4	59.8	59.1	76.4	64.0
CANADA	23.6	19.8	20.7	17.2	19.2	24.8	26.8	26.6	21.2	27.0
ARGENTINA	11.0	5.3	7.4	8.1	7.8	8.3	15.0	12.3	13.2	12.0
AUSTRALIA	11.7	9.4	14.5	16.2	10.9	16.4	8.9	21.9	18.5	17.0
PRINCIPALES IMPORTADORES										
U. R. S. S.	96.9	92.2	121.0	90.2	98.2	80.0	86.0	79.0	73.0	85.0
PRC	45.0	40.5	53.8	62.7	55.2	59.6	68.4	81.4	87.7	87.5
E. EUROPA	28.7	35.0	35.9	27.6	34.6	30.6	34.7	35.2	41.1	36.3
NORAFRICA	7.2	5.5	6.5	5.8	6.1	5.2	6.2	6.0	5.7	5.8
BRASIL	3.0	2.0	2.2	2.9	2.7	2.2	1.8	2.1	2.1	1.9
OTROS										
INDIA	28.8	29.1	31.0	35.5	31.8	36.3	37.5	42.8	45.1	45.0
PAKISTAN	8.7	8.9	8.1	10.0	10.9	11.5	11.3	12.4	10.9	11.0
TURQUIA	13.0	13.5	13.2	13.0	13.0	13.2	13.8	13.3	13.3	13.0
NON-EC EUROPA OR.	8.4	9.3	7.6	8.3	6.9	9.7	6.5	8.8	10.7	9.4
IRAN	5.5	5.0	5.3	5.0	5.5	5.4	5.5	5.3	5.2	5.0
MEXICO	3.4	2.0	2.7	2.3	2.7	3.1	4.2	3.2	4.2	4.2
TOTAL MUNDIAL	421.4	384.1	446.8	424.4	442.7	448.5	479.1	490.4	513.8	520.0

ANEXO CUADRO 5

BALANZA COMERCIAL
(millones de dolares)

	BALANZA COMERCIAL			BALANZA AGRICOLA			BALANZA INDUSTRIAL			BALANZA PETROLERA			(2+4)
	EXP	IMP.	SALDO	EXP	IMP.	SALDO	EXP	IMP.	SALDO	EXP	IMP.	SALDO	
	(1)			(2)			(3)			(4)			
1966	127	160	27	124	9	115	15	96	-81	0	5	-5	110
1967	199	196	3	142	9	133	16	116	-100	0	21	-21	112
1968	211	232	-21	117	12	105	17	143	-126	1	9	-8	97
1969	193	219	-26	132	11	121	20	134	-114	1	16	-15	106
1970	235	250	-15	170	13	157	19	158	-139	1	17	-16	141
1971	238	307	-69	169	10	159	29	179	-150	1	28	-27	132
1972	323	284	39	232	9	223	35	182	-147	60	11	49	272
1973	583	319	264	201	11	190	48	233	-185	282	11	271	451
1974	1225	875	350	340	40	300	91	377	-286	693	30	163	463
1975	1013	1005	7	286	82	204	100	528	-428	587	19	568	772
1976	1307	1048	259	382	60	322	135	565	-430	740	9	731	1053
1977	1401	1361	40	446	57	389	288	732	-444	702	7	695	1084
1978	1529	1704	-175	525	80	445	408	848	-440	623	10	613	1058
1979	2151	2097	54	603	76	527	538	1271	-733	1032	14	1018	1545
1980	2520	2242	278	496	96	400	615	1335	-720	1394	23	1371	1771
1981	2527	2362	165	476	107	369	505	1317	-812	1560	26	1534	1903
1982	2327	2181	146	572	97	475	382	1310	-928	1174	27	1147	1622
1983	2348	1408	940	510	77	433	211	1007	-796	1503	19	1484	1917
1984	2622	1567	1055	598	114	484	363	1219	-836	1627	22	1605	2089

ANEXO CUADRO 6

EXPORTACIONES
(millones de dolares FOB)

	(A)	(B)	(C)	(D)	TOTAL DE EXPORTACIONES	PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES			
	CAFE + CACAO + BANANO	OTROS PROD. PRIMARIOS	PETROLEO	PRODUCTOS INDUSTRIALES		(A)	(B)	(C)	(D)
1966	107.90	16.10	0.00	15.30	139	77	12	0	11
1967	130.60	11.10	0.00	15.80	158	83	7	0	10
1968	165.80	11.50	1.00	16.70	195	85	6	1	9
1969	118.40	12.90	1.00	20.10	152	78	8	1	13
1970	155.50	14.40	1.00	18.60	190	82	8	1	10
1971	148.60	20.50	1.00	34.60	205	73	10	0	17
1972	301.60	29.40	60.00	34.70	326	62	9	18	11
1973	165.50	35.40	282.00	48.40	531	31	7	53	9
1974	297.10	42.30	693.00	74.60	1107	27	4	63	7
1975	246.40	40.00	587.00	100.20	974	25	4	60	10
1976	327.50	54.40	740.00	135.00	1257	26	4	59	11
1977	383.90	62.20	702.00	287.60	1435	27	4	49	20
1978	466.70	58.00	623.00	408.30	1556	30	4	40	26
1979	505.50	97.20	1032.00	538.00	2173	23	4	47	25
1980	397.30	98.20	1394.00	615.20	2505	16	4	56	25
1981	357.50	118.90	1560.00	504.90	2541	14	5	61	20
1982	415.10	156.60	1174.00	382.40	2128	20	7	55	18
1983	309.30	200.10	1503.00	211.20	2224	14	9	68	9
1984	405.90	187.90	1627.00	362.60	2583	16	7	63	14

ANEXO CUADRO 7

EXPORTACIONES
(millones de dolares FOB)

	(A) CAFE + CACAO +DAPIANO	(B) OTROS PROD. PRIMARIOS	(C) PETROLEO	(D) PRODUCTOS INDUSTRIA LES	TOTAL DE EXPO-RTA- CIONES	TASAS DE CRECIMIENTO			
						(A)	(B)	(C)	(D)
1966	107.90	16.10	0.00	15.30	139				
1967	136.60	11.10	0.00	15.80	158	21.04	-31.06	--	3.27
1968	165.80	11.50	1.00	16.70	195	26.95	3.60	--	5.70
1969	118.40	12.90	1.00	20.10	152	-28.59	12.17	0.00	20.34
1970	155.50	14.40	1.00	18.60	190	31.33	11.63	0.00	-7.46
1971	149.60	20.50	1.00	34.60	205	-4.44	42.35	0.00	86.02
1972	201.60	29.60	60.00	34.70	326	35.67	44.39	5900.00	0.29
1973	165.50	35.40	282.00	48.40	531	-17.91	19.59	370.00	39.48
1974	297.10	42.30	692.00	74.60	1107	79.52	19.49	145.74	53.13
1975	246.40	40.00	587.00	100.20	974	-17.06	-5.44	-15.30	34.32
1976	327.50	54.40	740.00	135.00	1257	32.91	36.00	26.06	34.73
1977	383.30	62.20	702.00	287.60	1435	17.04	14.34	-5.14	113.04
1978	436.70	58.00	623.00	408.30	1556	21.76	-6.75	-11.25	41.97
1979	505.50	97.20	1032.00	538.00	2173	8.31	67.59	65.65	31.77
1980	397.80	98.20	1394.00	615.20	2505	-21.31	1.03	35.08	14.35
1981	357.50	118.90	1560.00	504.90	2541	-10.13	21.08	11.91	-17.93
1982	415.10	156.60	1174.00	382.40	2129	16.11	31.71	-24.74	-24.26
1983	309.90	200.10	1503.00	211.20	2224	-25.34	27.78	28.02	-44.77
1984	405.90	187.90	1627.00	362.60	2583	30.98	-6.10	8.25	71.69

ANEXO CUADRO 8

ECUADOR :

UNIDADES DE EXPLOTACION AGROPECUARIA Y SUPERFICIES POR ESTRATOS

ESTRATOS	CENSO DE 1954				CENSO DE 1974			
	UNIDADES	SUPERFICIE	UNIDADES	SUPERFICIE	UNIDADES	SUPERFICIE	UNIDADES	SUPERFICIE
Has.	No	%	No	%	No	%	No	%
Menos de 1	92,337	26.8	46,000	0.8	144,182	27.9	63,472	0.8
1 - 5	159,299	46.3	386,200	6.4	200,582	38.8	471,665	5.9
5 - 10	36,250	10.5	271,500	4.5	55,022	10.6	377,288	4.7
10- 20	21,400	6.2	294,300	4.9	41,325	8.0	553,803	7.0
20 - 50	17,415	5.6	591,500	9.9	42,617	8.2	1,315,559	16.5
50 - 100	8,327	2.4	547,200	9.1	22,216	4.3	1,348,926	17.0
100 - 500	5,787	1.7	1,156,300	19.3	9,533	1.8	1,675,363	21.1
Mas de 500	1,359	0.4	2,706,700	45.1	1,439	0.3	2,149,172	27.0
TOTAL	344,234	100	5,999,700	100	516,916	100	7,955,248	100

FUENTE: INEC, Censos Agropecuarios 1954 y 1974

ANEXO CUADRO 9

DISTRIBUCION DE LAS SUPERFICIES ADJUDICADAS POR PERIODO, REGIMEN Y REGION

Periodo	REFORMA AGRARIA				COLONIZACION				TOTAL	
	Sierra	Costa	SUBTOTAL		Sierra	Costa	Oriente	SUBTOTAL		TOTAL HAS.
			%	Has.				%	Has.	
1954-1965	23.3	5.7	29.2	85,601	40	15	16	70.6	207,462	293,063
1967-1971	19	5.5	24.5	93,291	21.2	27.4	16.9	75.5	286,947	380,238
1972-1975	13.7	8.1	21.9	115,022	14.5	17.4	45.3	78.1	414,064	530,086
1976-1977	22.6	8.6	31.2	135,646	12.6	16.5	39.3	68.8	299,351	434,997
1978-1980 *			33.5	239,193				68.4	473,325	712,518
TOTAL PERIODOS				669,753					1,690,849	2,360,602

* El periodo no registra adjudicaciones por regiones

FUENTE: IERAC, Departamento legal.

ANEXO CUADRO 10

SUPERFICIE UTILIZADA
(miles de hectareas)

	(A) PRODUCTOS DE EXPORTACION	(B) PRODUCTOS AGROIND.	(C) PRODUCTOS DE CONSUMO INTERNO	(D) PRODUCTOS PECUARIOS	INDICE (A) 1970=100	INDICE (B) 1970=100	INDICE (C) 1970=100	INDICE (D) 1970=100
1970	632	83	707	1900	100	100	100	100
1971	590	115	680	2200	93	139	96	116
1972	570	107	664	2200	90	129	94	116
1973	561	148	517	2300	89	178	73	121
1974	573	172	475	2700	91	207	67	142
1975	568	181	522	3100	90	218	74	163
1976	592	185	534	3400	94	223	76	179
1977	590	189	439	3500	93	228	62	184
1978	633	163	308	3500	100	197	44	184
1979	597	207	337	3900	94	250	48	205
1980	629	209	361	4000	100	252	51	211
1981	655	232	378	4200	104	280	53	221
1982	663	203	378	4400	105	245	53	232
1983	669	183	302	4500	106	221	43	237
1984	670	239	240	4800	106	289	34	253
1985	596	225	225860	4900000	94	271	31958	257895

ANEXO CUADRO 11

ECUADOR: CREDITO CONCEDIDO AL SECTOR AGRICOLA POR EL
 SISTEMA BANCARIO POR FUENTE. 1970-1980

(millones de sucres)

A#OS	BANCO CENTRAL		BNF	
	VALOR	TASA DE CREC. RESPECTO A 1970	VALOR	TASA DE CREC. RESPECTO A 1970
1970	215		544	
1971	159	-26.0	593	9.0
1972	109	-49.3	587	7.9
1973	124	-42.3	1,136	108.8
1974	89	-58.6	2,776	410.3
1975	191	-11.2	3,187	485.8
1976	410	90.7	3,412	527.2
1977	361	67.9	3,442	532.7
1978	1,025	376.7	3,203	433.8
1979	813	278.1	3,860	609.6
1980	1,056	391.2	4,663	757.2

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Boletín Anuario 3 y 5
 BNF, Boletín Estadístico.

ANEXO CUADRO 12

ECUADOR :

 IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA
 (tramos en suces y porcentajes)

	MATERIALES DE TRANSPORTE Y TRACCION	MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	OTROS EQUIPOS	TOTAL
1970	4304	2817	436	7557
1971	4391	1794	485	6670
1972	1874	1979	517	4370
1973	2754	2677	264	5695
1974	2963	5026	51	13940
1975	17609	16715	1145	35469
1976	18283	11775	1	30059
1977	24664	11913	1	36578
1978	34184	11683	0	45867
1979	18421	11964	0	30385

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior

ECUADOR: ESTIMACION DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE CULTIVOS AGRICOLAS Y PASTOS
(1970-1984)
(Resumen Nacional por Provincias)
(miles de hectareas)

	CULTIVOS AGRICOLAS		PASTOS		TOTAL NACIONAL	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984
TOTAL REPUBLICA	1604	1579	1979	4376	3583	5955
SIERRA	800	518	1067	1942	1867	2460
Carchi	25	16	20	71	45	97
Imbabura	63	15	40	110	103	125
Pichincha	135	126	460	545	535	671
Cotopaxi	70	50	135	225	205	275
Tungurahua	37	17	20	126	57	143
Chimborazo	125	51	150	191	235	242
Eclivar	75	78	90	130	145	208
Casar	70	37	15	83	85	120
Azuay	100	28	87	227	187	254
Loja	100	99	100	234	200	333
COSTA	785	1001	620	1970	1405	2971
Esmeraldas	30	75	130	335	160	410
Manabi	225	280	105	731	330	1011
Guayas	180	264	155	495	335	759
Los Rios	250	317	75	216	325	533
El Oro	100	65	155	193	255	258
ORIENTE	19	58	292	444	311	502
Napo	5	30	32	110	37	140
Pastaza	2	4	70	29	72	33
Morona Santiago	10	18	110	168	120	186
Zamora Chinchipe	2	6	80	137	82	143
Galapagos	0	2	0	20	0	22

ANEXO CUADRO 14

SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCCION POR ESTRATOS DE ALGUNOS PRODUCTOS
AÑO 1974 - 1975
(Hectareas)

PRODUCTOS	(0-5)	(5-20)	(20-100)	Mas de 100	TOTAL
ARROZ					
Superficie	77,852	46,261	43,925	45,669	213,707
Produccion (TM)	112,172	56,465	64,808	38,678	272,123
PAPA					
Superficie	23,450	17,230	8,512	17,094	66,286
Produccion (TM)	91,269	93,042	75,728	182,269	442,328
MAIZ SUAVE					
Superficie	91,432	35,130	10,373	5,178	142,163
Produccion (TM)	60,180	23,250	7,332	4,361	95,123
YUCA					
Superficie	6,213	6,259	8,436	556	21,574
Produccion (TM)	27,031	37,880	51,083	3,492	129,486
ARVEJA					
Superficie	6,421	6,494	982	725	14,622
Produccion (TM)	3,628	3,773	805	430	8,636
FREJOL					
Superficie	6,821	9,010	5,801	1,424	23,056
Produccion (TM)	5,430	5,510	4,485	937	16,362
HABA					
Superficie	9,622	5,337	1,950	713	17,622
Produccion (TM)	5,783	3,489	1,209	371	10,852
CEBADA					
Superficie	34,865	21,328	14,055	8,793	79,041
Produccion (TM)	23,237	19,016	15,691	8,524	66,468
TRIGO					
Superficie	15,241	17,154	5,109	17,739	55,243
Produccion (TM)	12,932	19,050	5,894	16,725	54,602

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganaderia, Direccion de Estadisticas

ANEXO CUADRO 15

COMPORTAMIENTO DE LA GANADERIA EN EL PIB AGROPECUARIO

(millones de sucres de 1975)

	PIB AGROPECUARIO	GANADERIA	PARTICIPACION %
1972	17160	5316	31.0
1973	17340	5396	31.1
1974	18894	5601	29.6
1975	19333	5880	30.4
1976	19892	6151	30.9
1977	20366	6533	32.1
1978	19575	6733	34.4
1979	20279	6979	34.4
1980	21338	7271	34.1
1981	22189	7616	34.3

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales, 1982.

ANEXO CUADRO 16

IMPORTACIONES DE HARINA DEL ECUADOR, 1935-1949

<u>AÑOS</u>	<u>TONELADAS</u>
1935	7 286
1936	9 203
1937	12 210
1938	9 982
1939	16 638
1940	8 592
1941	11 923
1942	23 497
1943	9 862
1944	20 561
1945	27 373
1946	11 383
1947	23 848
1948	15 743
1949	10 328

FUENTES: De 1935 a 1945, Robert F. Cremieux, Geografía Económica del Ecuador, Guayaquil 1946, p. 313.
De 1946 a 1949: Asociación Molineros de la Sierra.

ANEXO CUADRO 17

TRIGO
(TONELADAS METRICAS)

	AREA SEMBRADA (has)	RENDIM. TRIGO Kg/ha.	PRODUCCION NACIONAL (TM)	DESTINO DE PRODUCCION		IMPORTA- CIONES. (TM)	TOTAL EN MOLINOS (TM)	CONSUMO PER CAPITA (kg/ha)
				OTROS USOS (TM)	MOLINOS (TM)			
1950	61000	760	46360.00	15560.00	30800	6597	37487	11.60
1951	83000	619	51377.00	20977.00	30400	9129	39529	12.00
1952	108000	715	77220.00	48400.00	28820	14255	43115	12.70
1953	111000	826	91896.00	63286.00	28400	16677	49777	12.20
1954	150000	784	117600.00	84100.00	33500	85309	122609	33.90
1955	127850	639	81696.15	39096.15	41800	62840	104640	26.10
1956	101550	812	82458.50	42358.60	40100	65814	105814	27.60
1957	93450	555	52799.25	17799.25	35000	43632	78532	15.90
1958	74957	756	58916.20	20316.20	38600	41129	79729	15.50
1959	82224	825	67834.90	20509.80	47325	50930	98156	23.40
1960	61861	973	60190.75	16479.75	43711	54432	98143	22.80
1961	60824	950	57782.80	23079.80	34703	82498	117141	26.40
1962	78770	982	77352.14	25517.14	51835	36248	98083	19.10
1963	70963	940	65611.22	26103.22	40508	32842	73350	15.40
1964	73548	816	60015.17	23050.17	36965	53421	90386	15.10
1965	62555	745	46503.43	7539.48	39004	62882	101786	20.00
1966	63844	946	60396.43	19082.43	41314	58519	99837	20.80
1967	65044	963	62637.37	16004.37	46633	67012	113645	20.20
1968	79585	985	78391.23	25418.23	52973	60842	113815	21.50
1969	79399	1042	82733.76	23686.76	59047	65585	124530	22.50
1970	58741	862	50514.74	23484.74	61630	63675	130205	22.50
1971	75721	1068	80870.03	26969.03	51901	82100	134001	21.30
1972	67482	933	62560.71	23859.71	38101	52325	131426	21.80
1973	56047	902	50594.40	19695.40	30859	129880	190739	24.10
1974	45331	959	43472.43	14827.43	28645	131049	189694	28.20
1975	53309	854	45525.89	15973.89	29552	156593	186145	28.40
1976	59226	858	50815.91	24181.91	26634	225638	262382	31.70
1977	51928	885	45956.28	22671.28	23285	227973	251259	33.70
1978	40841	971	39753.71	16889.71	22872	237510	260382	35.50
1979	42568	806	34303.81	11754.81	22545	264678	287123	36.30
1980	31615	972	30729.78	13674.78	17055	293347	310402	36.30
1981	32752	1176	38516.35	15931.35	22685	301797	324482	39.70
1982	33028	1112	36727.14	15018.14	21709	315930	337629	37.80
1983	25273	1000	25273.00	7683.00	17590	331654	349254	37.80
1984	24499	1027	25160.47	7791.47	17369	374234	391603	41.00
1985	18360	1001	18378.36	5159.36	13219	359642	372981	37.70

* Autoconsumo, semilla, desperdicios y ventas indirectas a molineros.

** De 1950 a 1961 incluye importaciones de harina.

FUENTE: Banco Central del Ecuador 1950-1961; MAG 1960-1987; MICEI 1974-1987

ANEXO CUADRO 18

GASTO EN CONSUMO EN PRODUCTOS DERIVADOS DEL TRIGO, AÑO 1962
(En Miles de Sucras)

PRODUCTO	QUITO	GUAYA- QUIL	CUENCA	AMBATO	PIO- BAMBA	LOJA	MANTA	ESME- BALDA	MACHALA	PORTO- VIEJO	TOTAL	%
Pan	255473	172753	33397	29655	21736	17285	13341	9521	18301	12725	594187	68.9
Fideos	76044	55529	11026	7425	5159	4812	5990	4189	6162	3754	123101	21.6
Galletas	13308	8697	602	733	921	599	17	379	583	848	26797	3.2
Harina	22158	7459	1949	2897	1141	1278	928	668	1154	842	40294	4.8
Pastas	4724	1037	97	34	57	117		29	23	110	6228	0.7
Otros 1	1115	3569	340	56		145			54	10	5089	0.6
Otros 2		259	353		14			27			759	0.1
Trigo	497	365	17	86		105		12			1094	0.1
Total	373318	252562	47796	40687	29040	24442	20275	14845	25277	18289	947538	100.0
Gasto												
Total de Alimentos	4617589	4920076	526139	377642	290439	270541	290923	281419	374344	254055	12362268	
Gasto en Productos de Trigo												
	8.1	5.1	6.2	10.6	10.0	9.0	7.0	5.3	7.0	5.2	6.9	
Gasto en Productos de Trigo por persona												
	585	296	429	540	476	473	287	238	352	285	411	

NOTAS

- 1 Otros productos de panadería
- 2 Otros productos de harina

FUENTE: Elaborado en base a la encuesta de consumo realizada por el INEC.

ANEXO CUADRO 19

EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS DE TRIGO REGISTRADAS
EN EL NICEI, 1974 - 1986

FIRMA EXPORTADORA

REPRESENTANTE EN ECUADOR

Alliance Grain Inc.	Representaciones, Import, Export C.Ltd.
Bunge Corporation	Euroamérica S.A.
Carguill Americas Inc.	Promociones y Servicios "Proserfin" S.A.
Continental Grain Export Co.	Francisco Holguín Jaramillo
Garnac Grain Company	Poliservicios Agropecuarios C. Ltd.
Gill & Duffus	Carlos X. Aray
Italgrany USA Inc.	Ing. Luis Endara
Louis Dreyfus Corporation	Comercializadora Andina "Conerandina" S.A.
Phillip Brothers Corporation	Alvaro Alvarez Representaciones C.Ltd.
Richco Grain Ag.	Petmin del Ecuador Cia. Ltd.
Sumitomo Corporation of America	Representaciones y Agencias Witte Quito C. Ltd.
Tradigrain	Crnel. Francisco Hidalgo S.
Peavey International Inc.	Estex Cia. Ltd.
Voest-Alpine Intertrading	Cadrai Cia. Ltd.

EMPRESA IMPORTADORA

REPRESENTANTE

Ecuatoriana de Granos S.A.	Patricio Hidalgo Pérez
Industrial Molinera C.A.	Eco. Carlos Cardenas
Molinos del Ecuador C.A.	Isidro Romero Carbo
	Ing. Jorge Lasso

FUENTE: Dirección de Importaciones del NICEI

ANEXO CUADRO 20

PROMEDIOS NACIONALES DE RENDIMIENTOS DE TRIGO EN VARIOS PAISES.
-ton/ha-

PAISES	1982	1984
Estados Unidos	2.4	2.6
Canadá	2.2	1.6
Argentina	2.0	2.1
Australia	0.7	1.5
Colombia	1.6	1.8
Ecuador	1.1	1.0
Perú	1.1	1.0
Bolivia	0.7	0.8

FUENTE: CIMMYT, "World Wheat facts and trends", 1983 y 1985

ANEXO CUADRO 21

ESTRUCTURA DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR RAMAS
DE ACTIVIDAD EN LA PROVINCIA DE BOLIVAR, 1974 Y 1982.

RAMAS DE ACTIVIDAD		PEA	%
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca.	1974	29559	75.7
	1982	29145	67.9
2. Explotacion de minas y canteras.	1974	10	0.0
	1982	13	0.0
3. Industrias Manufactureras.	1974	1523	3.9
	1982	1473	3.4
4. Electricidad, gas y agua.	1974	54	0.1
	1982	98	0.2
5. Construccion.	1974	569	1.5
	1982	1115	2.6
6. Comercio.	1974	1334	3.4
	1982	1389	3.2
7. Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	1974	536	1.4
	1982	1129	2.6
8. Establecimientos financieros seguros, etc.	1974	73	0.2
	1982	124	0.3
9. Servicios.	1974	3798	9.7
	1982	6756	15.7
10. Otros.	1974	1611	4.1
	1982	1686	3.9
TOTAL DE LA PEA	1974	39067	100.0
	1982	42928	100.0

FUENTE: III Censo de Poblacion 1974 y IV Censo de poblacion, 1982, INEC.

ANEXO CUADRO 22

DISTRIBUCION DE LA TIERRA POR TAMAÑOS DE LAS
UNIDADES DE PRODUCCION AGROPECUARIAS (UPAS)

(1974)

TAMAÑO DE LAS UPAS (Ha.)	TOTAL PROVINCIA			
	No.	%	Superficie	%
Menores a 5	15,193	66.80	27,726	13.92
De 5 a menos de 20	5,388	23.69	53,425	26.82
De 20 a menos de 50	1,660	7.30	50,480	25.34
De 50 a menos de 100	343	1.51	22,859	11.48
Mayores de 100	161	0.71	44,693	22.44
TOTALES	22,745	100.00	199,183	100.00

FUENTE: II Censo Agropecuario 1974, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (INEC)

ANEXO CUADRO 23

OCUPACION Y USO DEL SUELO, 1980 Y 1986

	1980		1986	
	Ha.	%	Ha.	%
AGRICULTURA	132812	33.2	112000	28.0
Cultivos anuales	40825	10.2	38211	9.6
Cultivos permanentes	38492	9.5	33408	8.4
Descanso *	53495	13.4	40381	10.1
GANADERIA	175,878	44.0	196,690	49.2
Pastos (ganado mayor)	126908	31.7	147720	36.9
Paramo (ovejas)	48970	12.2	48970	12.2
Montes y bosques	85861	21.5	85861	21.5
OTRAS TIERRAS	5449	1.4	5449	1.4
TOTAL	400,000	100.0	400,000	100.0

* Utilizado en tierras de barbecho y rotacion de cultivos.

FUENTE: Inventario de recursos naturales de la provincia de Bolívar, 1980 y 1985; Estimación de la superficie cosechada y población ganadera, MAG, 1980; encuesta de estudio de caso, 1986.

ANEXO CUADRO 24

SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCION, 1980 y 1986

	1980			1986		
	Ha. miles	%	Rendimiento ton/ha.	Ha. miles	%	Rendimien ton/ha.
A. CULTIVOS ANUALES	40.9	51.5		40.1	54.6	
CEREALES	24.8	31.2		27.9	38.0	
Trigo	8.9	11.2	1.12	9.5	12.9	1.12
Cebada	2.5	3.1	0.76	1.5	2.0	0.81
Maiz suave	11.0	13.9	1.04	14.2	19.3	1.18
Maiz duro	2.2	2.8	1.05	2.5	3.4	1.24
Arroz	0.2	0.3	1.02	0.2	0.3	1.50
LEGUMINOSAS	11.5	14.5		8.2	10.3	
Arveja	3.8	4.8	0.47	2.2	3.0	0.59
Frejol	5.0	6.3	0.45	4.0	5.4	0.42
Haba	2.5	3.1	0.36	1.8	2.4	0.32
Otros *	0.2	0.3		0.2	0.3	
TUBERCULOS Y RAICES	4.3	5.4		3.7	5.0	
Papa	2.5	3.1	10.00	1.7	2.3	10.00
Yuca	1.3	1.6	10.00	1.2	1.5	11.43
Melloco	0.5	0.6	3.40	0.8	1.1	2.74
HORTALIZAS **	0.3	0.4		0.3	0.4	
B. CULTIVOS PERMANENTES	38.5	48.5		33.4	45.4	
FRUTAS ***	14.5	18.3		13.9	18.9	
PLANTAS TROPICALES ****	24.0	30.2		19.5	25.5	
TOTAL (A+B)	79.4	100.0		73.5	100.0	

NOTAS:

* Arveja, chocho, quinua.

** Cebolla Col, lechuga, tomate, coliflor, remolacha, zanahoria

*** Especialmente: aguacate, limon, naranja y naranjilla.

**** Especialmente: banano, cafe, cacao, cana de azucar.

FUENTE: 1980, Estimaciones de la superficie cosechada y de la
Produccion agricola, MAG, Provincia de Bolivar.

1986, encuesta de estudio de caso.

ANEXO CUADRO 25

POBLACION GANADERA DE LA PROVINCIA DE BOLIVAR, 1970, 1980 Y 1986.

ANOS	BOVINA	PORCINA *	OVINA **
1970			
Hectareas	70,000.0	n.d.	n.d.
Unidades	35,000.0	n.d.	n.d.
Carga animal	0.5	n.d.	n.d.
1980			
Hectareas	126,508.0		48,970.0
Unidades	75,905.0	47,970.0	58,817.0
Carga animal	0.6		1.2
1986			
Hectareas	147,720.0		48,970.0
Unidades	88,632.0	52,049.0	54,265.0
Carga animal	0.6		1.1

NOTAS:

* Es una explotación llevada en huertos de las casas.

** Se explota en los paramos.

FUENTE: Estimaciones de población ganadera de la Provincia de Bolívar, MAG, 1970 y 1980; estudio de caso 1986.

ANEXO CUADRO 26

ESTRATOS DE EXPLOTACIONES, USO DEL SUELO Y MODALIDAD DEL CULTIVO

CONCEPTO	ESTRATOS DE EXPLOTACIONES 1		
	MEÑOS DE 10 Ha.	ENTRE 10-20 Ha.	MAYORES DE 20 Ha.
1 Uso del Suelo			
a) Promedio de explotación agrícola	2.5	12.6	64.5
b) Sembrado con trigo %	42.0	24.2	16.0
c) Otros productos agropecuarios y tierras de descanso	58.0	75.8	84.0
2 Modalidad de cultivo en %			
a) Preparación del terreno			
Usan maquinaria	0.0	0.0	4.6
Trabajo con yuntas	100.0	100.0	95.4
b) Siembra en %			
Usan maquinaria	0.0	0.0	2.2
Trabajo a mano	100.0	100.0	97.8
c) Corte			
Usan maquinaria	0	0	1
Trabajo a mano	100	100	99
d) Trilla			
Usan maquinaria	94.2	100.0	100.0
Trabajo a mano	5.8	0.0	0.0
3 Uso de insumos en %			
a) Semilla utilizada 2			
Certificada %	0.0	0.0	8.7
No certificada %	100.0	100.0	91.7
Cantidad de semilla (kg/ha)	130.0	130.0	130.0
b) Fertilizantes 3			
Cantidad de fertilizantes (kg/ha)	40.0	40.0	40.0
c) Controles químicos %			
Insecticidas	0.0	0.0	25.0
Herbicidas	0.0	30.0	100.0
4 Rendimientos (tn/ha)	1.0	1.1	1.2
5 Producción al mercado %	70	80	80

NOTAS

- 1 Los estratos hasta de 20 hectáreas son de producción tradicional y de 20 ha y más semitecnificada.
- 2 Se utilizaron 25 ton de semilla certificada y 985 ton de semilla criolla.
- 3 Se utilizaron 203 ton de 10-30-10 (N.P.K.); 245 ton de 18-46-0; 40 ton de urea y 10 ton de otros productos.

ANEXO CUADRO 27

COSTO DE LA MATERIA PRIMA PUESTA EN MOLINO AÑO 1985

- Valores en sucres -

A. MOLINOS DE LA COSTA

Trigo Nacional (S/.500 por qq más S/.25 de flete)	S/.525	x	3.50%	=	S/. 18.37
Trigo Importado (valor C&F)	420	x	96.50	=	405.30
Total			100.00	=	423.67
Valor de 1.33 qq					563.48

B. MOLINOS DE LA SIERRA

Trigo Nacional (S/.500 por qq)	S/.500	x	3.50%	=	S/. 17.50
Trigo Importado	462.50x		96.50	=	446.31
Valor C&F	S/.420,00				
Flete Guayaquil-Sierra	30,00	por qq			
Uso de Saco	12,50				
Total Costo					463.81
Valor de 1.33 qq.					616.87

FUENTE: Dirección de Comercialización del MAG, 1985

ANEXO CUADRO 28

ESTIMACION DEL COSTO DE ALMACENAMIENTO DE SILOS EN LA

COSTA, 1985

- para Industrial Molinera del Ecuador -
 - cantidades en sucres y quintales -

ALMACENAMIENTO E INVERSION	
Capacidad nominal	925 000 qq
Trigo almacenado	4 101 471 qq
Giro	144,43%
Inversión en silos y maquinarias	S/. 53 500 000
ANALISIS DE COSTO	
Depreciación 3.33% sobre inversiones	S/. 1 781 500
Mantenición y reparación de equipos e instalaciones. 1% sobre inversión global.	535 000
Mano de obra. Se requieren una cuadrilla permanente de cuatro operarios para cada molino. Total salario anual para 8 operarios.	1 764 000
Otros gastos - 1	1 000 000
Total gastos	5 080 500
Costo de almacenamiento por quintal	S/. 1,24

1. En otros gastos se incluye el empleo de productos químicos para controlar enfermedades fungosas y ataques de insectos.

FUENTE: Empresa Nacional de Almacenamiento (ENAC)

ST. 2001.000

DATE

ANEXO CUADRO 29

ESTIMACION DEL COSTO DE ALMACENAMIENTO EN MOLINOS DE LA SIERRA, 1985

- cantidades en sacres y quintales -

	SILOS ^a	BODEGAS ^b
Capacidad nominal de almacenamiento (qq)	347 500	142 000
Trigo almacenado	2 312 794	750 571
Costo por qq	6.65	5.29
Inversión (en miles de sacres)	37 500	1 500
ANÁLISIS DEL COSTO		
Miles de sacres		
. Depreciación (3.33% en silos y 4% en bodegas)	1 249	60
. Mantenimiento (1% de inversión)	375	15
. Mano de Obra		
. Silos cuadrillas de 2 operarios empresa - 12 obreros costo anual	1 725	-
. Bodegas cuadrillas de 1.5 operarios empresa - 7.5 obreros costo anual		1 078
. Uso de sacco (un sacco de 100 lbs se emplea 4 veces).	1	5 629
. Otros gastos		500
. Total gastos	3 849	6 882
. Costo por quintal anual (sacres)	1.66	2.17

- a. Instalaciones de 6 molinos de la Sierra que poseen una capacidad nominal de almacenamiento que varía entre 70 000 a 50 000 qq.
- b. Cubre la capacidad de manejo de 5 molinos que solo almacenan en Bodega.
- c. Salario promedio S/.225 por día más 75% de leyes sociales = S/.393.75 por operario al día. El costo anual comprende 365 días.

FUENTE: ENAC

ANALISIS DEL COSTO DE MOLIENDA DE TRIGO: 1985

- Costo requerido para producir un quintal de harina -
- valores en sucres -

	MOLINOS DE LA COSTA	MOLINOS DE LA SIERRA
1. Costo de materia prima puesta en molino (133 lbs)	563.48	516.87
2. Almacenamiento (por 1.33 qq)	1.69	4.48
3. Molienda	65.76	69.64
. Mano de Obra	7.41	12.28
. Personal Técnico y Adminis- trativo	16.32	16.44
. Energía	2.17	1.11
. Administración (Excluye personal)	3.58	3.29
. Depreciación	1.28	1.77
. Mantenición	3.00	3.00
. Gastos de Venta	2.00	1.75
. Saco	30.00	30.00
4. Total costo	630.93	690.99
5. Ingresos	1,046.00	1,046.00
Venta de harina un quintal	950.00	950.00
Venta de subproducto 30 lbs. a precio S/.320 por qq.	96.00	96.00
6. Participación empresarial	415.07	355.01

FUENTE: Cuadros III-E-2/E-5

ANEXO CUADRO 31

OF

COSTO DE PANIFICACION

- Costo en base al procesamiento de 1 qq de harina-

	SUCRES	%
Costo harina, puesto en molinos	950 00	20.0
Flete harina a los panaderos	14 00	0.3
Costo panificación	1.958 00	41.2
- Ingredientes 1/	986	
- Mano de obra 2/	652	
- Energía eléctrica 3/	170	
- Costo indirecto 4/	150	
Total Gastos	2.922 00	61.5
Venta 1,188 panes a S/.4,00 por unidad.	4.752 00	100.0
Utilidad aparente	1.830 00	38.5

FUENTES: Elaborado en base a las cifras del estudio "Informe de harinas
"Compuestas" del Instituto de Investigaciones Tecnológicas de
la Escuela Politécnica Nacional. Febrero 1986.

- 1/ Comprende: harina de quinoa, levadura, leche en polvo, margarina, sal y azúcar.
- 2/ Incluye: operarios, supervisores, vendedores
- 3/ Incluye: además azúcar papel para envase
- 4/ Comprende seguros, reposición, mantención y depreciación de maquinarias, edificios.

ANEXO CUADRO 32

MARGEN DE COMERCIALIZACION DEL TRIGO: 1985

-empresas localizadas en Guayaquil o vinculadas a esos molinos-

CONCEPTOS	VALOR	VALOR ACUMULADO	%
A. TRIGO ¹			
-Nacional: 4.65 lbs. a S/.500 qq.	23.25	24.41	0.51
flete finca a molino S/.25/qq.	1.16		
Recibido por productor	22.09		0.05
-Importado: 128.35 lbs. a S/.420 qq.		539.07	11.35
-Costo de materia prima puesta en molino		563.48	11.86
B. ALMACENAMIENTO ²		1.69	0.04
C. MOLIENDA		65.76	1.38
Venta de subproductos		- 51.00	-1.07
D. PARTICIPACION EMPRESARIAL (Molino)		415.07	8.73
E. MANUFACTURACION			
Precio harina un quintal		950.00	19.95
Flete molino-panaderia		14.00	0.36
Procesamiento		1.958.00	41.20
. Ingredientes	986		
. Mano de obra	652		
. Otros	320		
. Participación empresarial		1.830.00	38.51
VALOR PAGADO POR EL CONSUMIDOR ³		4.752.00	100.00

- NOTAS: 1/ Trigo costo de 1.33 qq. cantidad necesaria para producir un quintal de harina. 3.5% nacional y 96.5% importado.
- 2/ Costo almacenamiento de 1.33 quintales
- 3/ Valor pagado por 1.188 panes a S/.4,00 c/u. Peso por unidad 77.7 gr.

FUENTE: Cuadros III-E-2/E-7

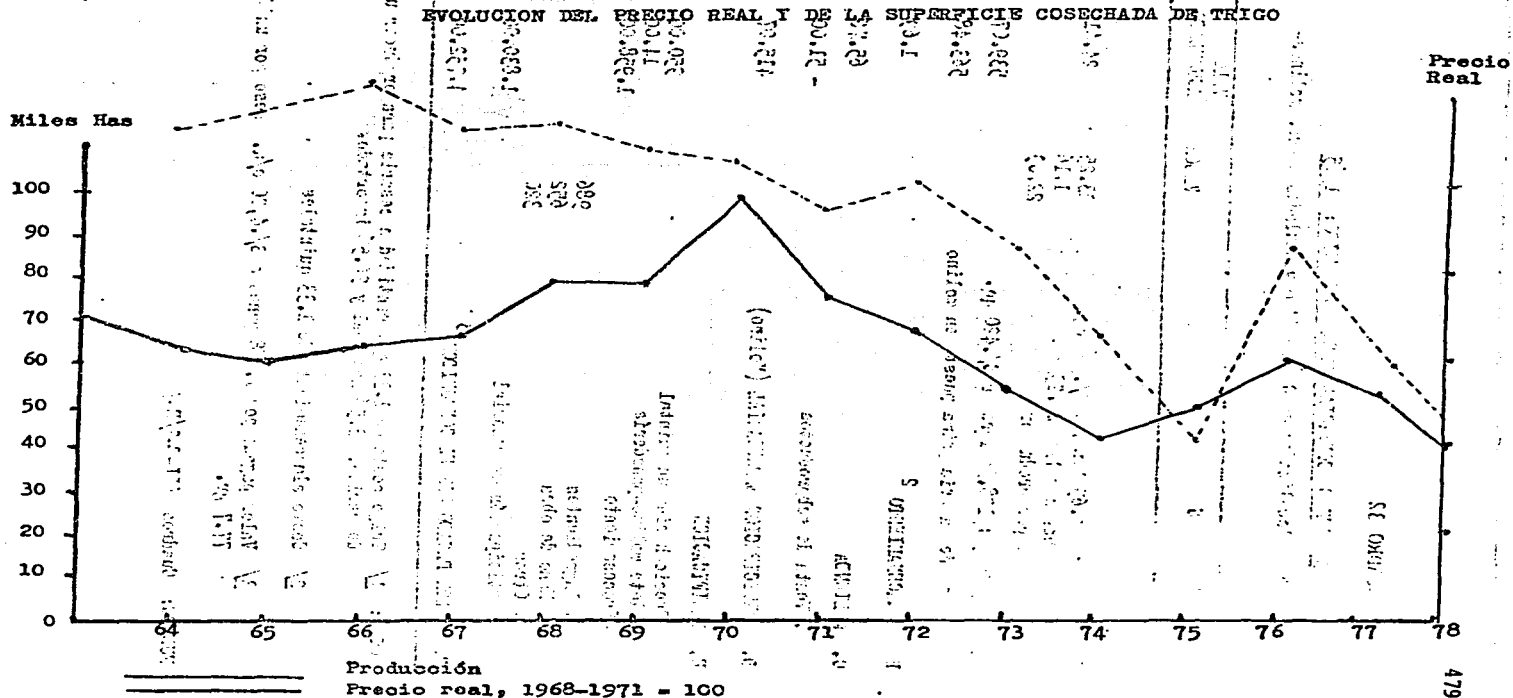
Precio Local (kg) = 100
Precio
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0

LÍNEA PES

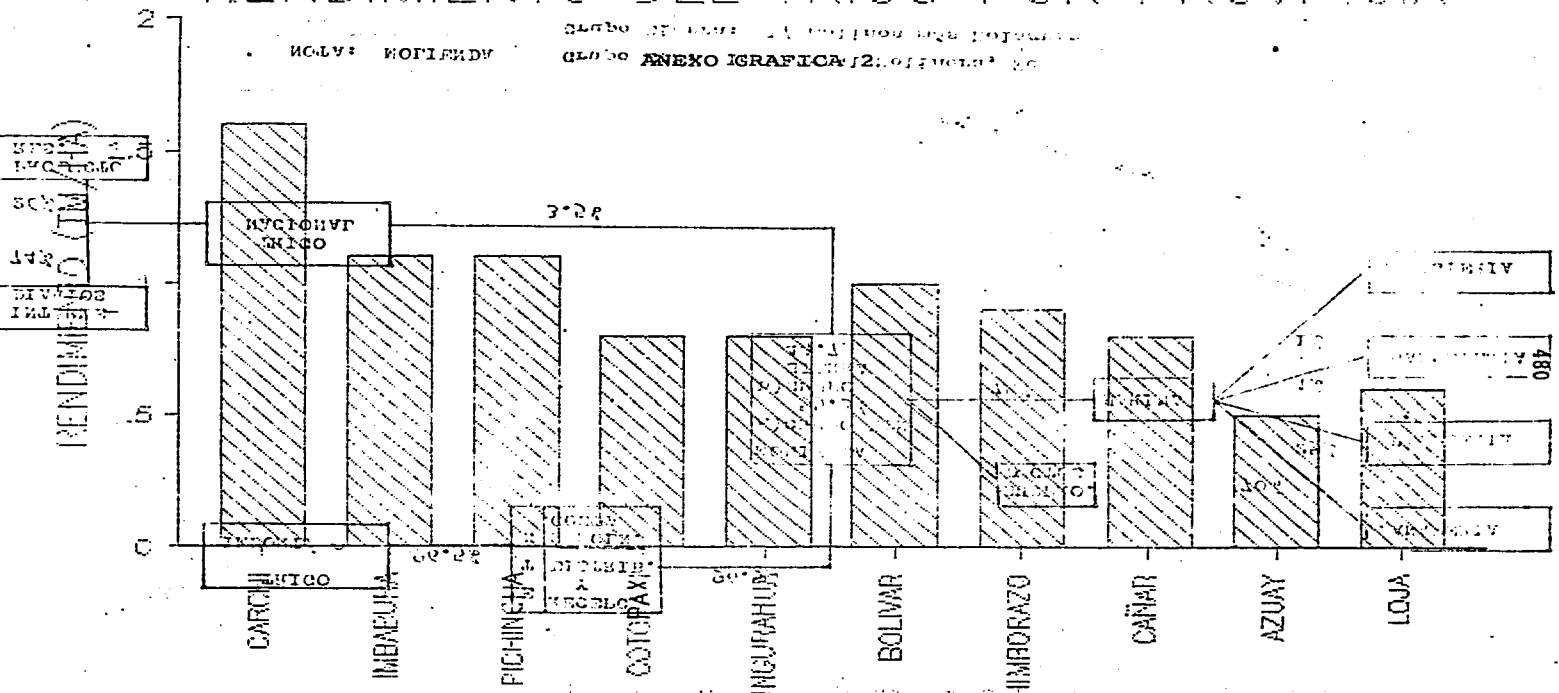
VALOR CUMULADO

VALOR ACUMULADO DEL TRIGO

ANEXO GRAFICA 1



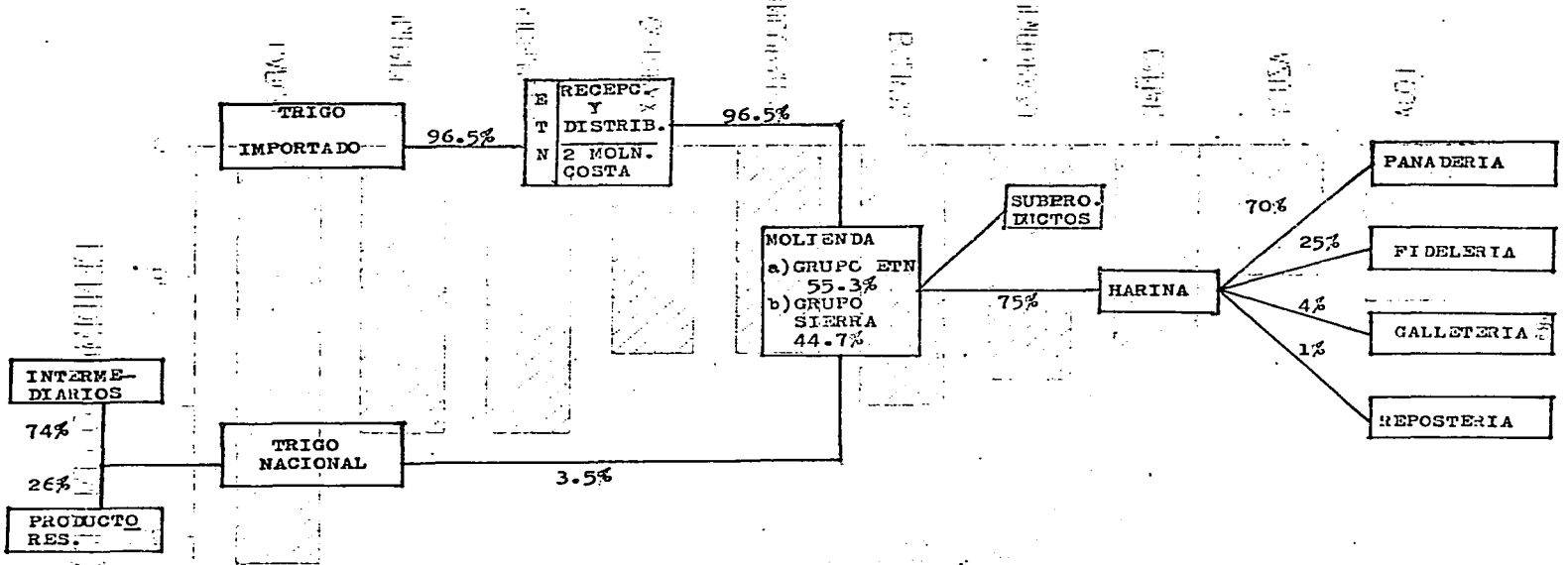
RENDIMIENTO DEL TRIGO POR PROVINCIA



CIRCULO DE AVANCE DEL TRIGO DEL SISTEMA NACIONAL TRIGO: 1985

ANEXO GRAFICO 3
Fuente: Encuesta Nacional Trigo 1985.

CIRCUITO DE ABASTECIMIENTO DENTRO DEL SISTEMA AGROINDUSTRIAL TRIGO: 1985



NOTA: MOLIENDA Grupo ETN: Molinera, Molinos Ecuador y Poultier
Grupo Sierra: 17 molinos más Molagrin que muele en la Costa