



HAL
open science

Accès aux marchés conditionnés par le financement de petits producteurs : cas du riz en Equateur

Adriana P. Santos Ordonez

► **To cite this version:**

Adriana P. Santos Ordonez. Accès aux marchés conditionnés par le financement de petits producteurs : cas du riz en Equateur. Sociologie. Agrocampus Ouest, 2016. Français. NNT : 2016NSARJ002 . tel-01618324

HAL Id: tel-01618324

<https://theses.hal.science/tel-01618324>

Submitted on 17 Oct 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

AGRO CAMPUS

OUEST

Adriana P. SANTOS ORDONEZ • 22 mars 2016

Thèse AGROCAMPUS OUEST
sous le label de l'Université Bretagne Loire
pour obtenir le grade de
DOCTEUR D'AGROCAMPUS OUEST
Spécialité Sciences humaines et sociales

ÉCOLE DOCTORALE • Sciences humaines et sociales (SHS)
LABORATOIRE D'ACCUEIL • UMR CNRS 6590 Espaces et
Sociétés (ESO)

**Accès aux marchés
conditionnés par le
financement de
petits producteurs :
cas du riz en Équateur**

Ramón L. ESPINEL

Professeur, ESPOL Guayaquil / *président*

Marijke D'HAESE

PhD, Université de Ghent / *rapporteur*

Thierry LINCK

Directeur de recherche, INRA Auvergne-Rhône-Alpes /
rapporteur

Guy DURAND

Professeur Agrocampus Ouest, UMR CNRS-AO ESO /
directeur de thèse

Paül Alejandro HERRERA SAMANIEGO

Professeur, ESPOL Guayaquil / *co-directeur de thèse*



THESE / AGROCAMPUS OUEST

Sous le label de l'Université Européenne de Bretagne
pour obtenir le diplôme de :

**DOCTEUR DE L'INSTITUT SUPERIEUR DES SCIENCES AGRONOMIQUES, AGRO-
ALIMENTAIRES, HORTICOLES ET DU PAYSAGE**

Spécialité : « sciences économiques »

Ecole Doctorale : « Sciences Humaines et Sociales (SHS), ED507

Présentée par :

Adriana SANTOS ORDONEZ

**ACCESO AL MERCADO CONDICIONADO POR EL FINANCIAMIENTO
DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES:
Caso del arroz en Ecuador.**

Soutenue le 22 mars 2016 devant la commission d'Examen

Composition du jury :	Président :	Pr. Ramón ESPINEL
	Rapporteurs :	Pr. Marijke D'HAESE DR. Thierry LINCK
	Directeur de thèse :	Pr. Guy DURAND
	Co-directeur :	Pr. Paúl HERRERA

Résumé

Accès aux marchés conditionnés par le financement petits producteurs: cas du riz en Equateur.

La recherche analyse l'aspect de la commercialisation du point de vue du petit producteur. Selon le recensement agricole, 80% des exploitations agricoles consacrées à la production de riz ont moins des 20 hectares, ce qui représente 50% de la surface totale occupée dans la production de riz et génèrent 49% de la production totale nationale (Chiriboga, 2008).

Les systèmes de commercialisation sont fortement liés aux formes de financement, de sorte que ces mécanismes sont nommés comme un système de négociation institutionnelle qui permet d'entrepercevoir une relation étroite entre les acteurs du financement et de la commercialisation de la production. Dans un tel système institutionnel on observe comment l'acte d'échange va au-delà du terme économique et se crée une structure sociale d'interaction continue et prolongée. De cette façon on peut voir comment l'action économique est encastrée "*embedded*" dans le tissu non-économique, les institutions, les relations et ainsi l'échange se produit dans un environnement institutionnalisée. Le système institutionnel est caractérisé par des règles, normes, conventions, la confiance, la réciprocité, le pouvoir et l'inégalité.

L'objectif de la thèse est de montrer comment le petit agriculteur fait face à la commercialisation de sa production conditionnés par le financement dans un système institutionnel qui se développe avec les autres acteurs de la chaîne de valeur du riz et déterminer si ce système, caractérisé par un échange économique encastré dans un contexte social non économique, lui génère des bénéfices ou préjudices.

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecer a Dios por haberme permitido finalizar mi investigación a cabalidad y por haberme puesto en el camino a las personas que contribuyeron de manera significativa en este trabajo.

Le agradezco infinitamente al Profesor Guy Durand por toda la confianza depositada en mí y sobretodo el apoyo incondicional para el desarrollo de la investigación. Me enseñó la importancia de lograr justificar a cabalidad cada hallazgo de mi estudio. Asimismo quiero agradecer a todo el equipo del Laboratorio de Desarrollo Rural de Agrocampus Ouest, por haberme enseñado a valorar el desarrollo de una investigación más humana y significativa no sólo para la comunidad científica sino para el campesino y pequeño productor. Mi especial agradecimiento a Catherine Darrot, Philippe Boudes, Claire Heinisch, Marion Diaz y Christian Mochet.

Agradezco de manera muy especial al Dr. Ramón Espinel por haberme impulsado y motivado en el momento adecuado a continuar mis estudios de postgrados con el fin de buscar mi desarrollo académico y profesional. Valoro mucho su apoyo incondicional durante mi carrera en la Espol, de igual manera durante mis estudios de maestría en el IMRD y la presente investigación en Agrocampus Ouest - Espol. También agradezco al apoyo brindado por el Dr. Paúl Herrera durante el desarrollo de mi investigación, por su valiosa aportación en la aproximación cuantitativa del estudio.

Quiero agradecer al proyecto “Mercados Campesinos”, el cual fue dirigido por Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras (AVSF), y financiado por la Unión Europea. El proyecto contribuyó de manera significativa en el ámbito de acción, investigación e incidencia de comunidades y organizaciones de campesinos vinculados a los mercados en los países de Ecuador, Perú y Bolivia. El proyecto en la costa ecuatoriana tuvo un efecto en el ámbito de la investigación permitiendo vislumbrar el presente estudio, visibilizando las formas de comercialización de los pequeños arroceros y como se vinculan los mecanismos de financiamiento para la producción. Agradezco el apoyo de Pierril Lacroix, Sylvain Bleuze, Carmen Guzñay y Luisa Pazmiño. Asimismo agradezco al SIPAE, quienes fueron el apoyo en el ámbito de investigación en el proyecto y contribuyeron de manera significativa en la génesis de mi investigación y contribuyeron en la aproximación cualitativa del presente estudio. Agradezco de manera especial a Francisco Hidalgo, Alex Zapata, Paola Román, Mercedes Valverde y Braulio Novoa quienes formaron parte del equipo del Proyecto Mercados Campesinos.

También agradezco el apoyo financiero del Gobierno Ecuatoriano a través de la Beca Senescyt y de Campus France puesto que sin estas ayudas financieras, no hubiese sido posible lograr el término de la investigación.

Agradezco profundamente a las personas que han contribuido de manera significativa en mi investigación, agradezco infinitamente a la invaluable colaboración del investigador Pierre Gasselin quien intervino el momento adecuado para reflexionar sobre la visión de mi estudio. También agradezco a aquellas personas que aportaron en las aproximaciones metodológicas y recolección de datos: Griselda Basset y Marlene Eymond, sin ellas, esta investigación no hubiese sido desarrollada tal como lo fue. Asimismo agradezco a Gonzalo Villa por su muy valiosa contribución en el análisis cuantitativo de la presente investigación y a Cinthia Calero y Henry Zambrano por su importante trabajo en el levantamiento de las encuestas relacionadas a dicha aproximación.

De igual forma, agradezco a los expertos Rafael Guerrero por su valiosa contribución en la comprensión de las instituciones sociales en la costa ecuatoriana y a Samuel Mora por su tiempo y aportación con elementos que destacan la investigación en relación a la política agrícola del sector arrocerero. Asimismo, agradezco a todos y cada uno de los pequeños productores arroceros del Guayas y Los Ríos que aportaron de manera significativa en la investigación, por su tiempo, por su paciencia y por haber compartido su trabajo y experiencia. Gracias por ser el corazón de ésta investigación.

Un especial agradecimiento a todas aquellas personas que me acompañaron en este proceso durante mi estancia en Rennes, Paula Nahmías, Marie-Pierre Durand, Catherine Darrot y Philippe Boudes, quienes me abrieron sus puertas y me brindaron total apoyo en momentos importantes y quienes me hicieron sentir en familia, aún estando lejos de casa.

Finalmente, pero no menos importante, agradezco a toda mi familia en especial a mi compañero de vida, mi esposo Livin, quien me ha sostenido en momentos difíciles, me ha apoyado sin dudar en seguir todos mis sueños y anhelos, y por haber contribuido de forma tenaz en todos nuestros logros. A mis padres por su esfuerzo para que nosotros, sus hijos, volemos alto, y sobre todo a mi mami por haberme acompañado hasta Rennes cuando más la necesitaba para el cuidado de nuestra niña Lucianita, quien ha sido el motor principal en el logro de esta meta, este triunfo es tuyo mi chiquita.

Contenido

Capítulo 1 – Comercialización con vínculos financieros	10
1. Introducción: Comercialización con vínculos financieros	10
1.1 Sistemas de comercialización con vínculos financieros: ¿beneficio o perjuicio para el pequeño arrocero?.....	10
1.2 La comercialización y financiamiento en el sector arrocero ecuatoriano: ¿Cuál es el rol del Estado?	18
1.2.1. Justificación	21
1.2.2. Pregunta e hipótesis de investigación: De la pregunta empírica a la pregunta teórica.....	22
1.2.3. Planteamiento de hipótesis.....	24
Capítulo 2 - Marco conceptual: Análisis institucional y Capital Social	27
2. Posicionamiento científico y método de investigación: Una aproximación constructivista conformada con herramientas cualitativas y cuantitativas.	27
2.1. Análisis y posicionamiento teórico y método de la investigación.....	27
2.2 Marco conceptual: Enfoque institucional y capital social.....	28
2.2.1 Noción de “institución”: termino polisémico	29
2.2.2. Noción de “capital social” enfoque económico y sociológico	31
2.2.3. Noción de mercado en relación a arreglos institucionales	34
2.2.4. Noción de “arraigo”	36
2.2.5. Relaciones de intercambio: reciprocidad, redistribución e intercambio	39
2.2.6. Marco de análisis institucional y desarrollo (IAD).....	41
2.2.7. La acción colectiva y el capital social	43
2.3. Definición de las dimensiones y los campos que comprende el estudio:.....	46
2.3.1. El campo geográfico	47
2.3.2. El campo socio-económico	48
2.3.3. El campo político e histórico.....	50
2.4. Sistematización de la problemática, objeto e hipótesis de investigación.....	54
Capítulo 3 – Sistema institucional de intermediación: arraigo económico en las relaciones sociales.....	57
3.1. El sistema de actividad: marco de análisis para la comprensión del sistema institucional de intermediación.	58
3.2. Los pasos metodológicos utilizados:.....	60
3.3. La herramienta propuesta en el presente estudio se compone de cuatro fases:.....	60
3.4. Instituciones de mercado: conceptos y estudios empíricos	61

3.5. Levantamiento de la información: pasos metodológicos del enfoque-sistémico	66
3.6. La realidad agraria: producción del arroz y otras actividades.....	76
3.7. Los sistemas de actividad: dos formas estándares del pequeño productor arrocero.....	77
3.8. El financiamiento de la producción de arroz.....	79
3.9. La existencia de los sistemas de actividades.....	81
3.10. Tipologías de los sistemas de actividad	81
3.11. La productividad de las diferentes tipologías:.....	82
3.12. Relación de tipologías con el marco teórico desarrollado	91
3.13. Conclusión	95
Capítulo 4 – Enfoque cuantitativo: comercialización vinculada al financiamiento.....	97
4.1. Caracterización de la comercialización y la cadena productiva	98
4.2. Identificación de los actores de la cadena de arroz.....	99
4.3. Barreras de entrada del pequeño y mediano productor arrocero	100
4.4. Sistema de crédito rural: créditos informales y formales	101
4.4.1. Selección de los que solicitan el préstamo	104
4.4.2. Seguimiento y recuperación del préstamo.....	104
4.5. Materiales y métodos	105
4.5.1. Muestra	105
4.5.2. Levantamiento de datos.....	106
4.5.3. Análisis técnicos de los datos	107
4.6. Modelo teórico	107
4.7. Modelo empírico	108
4.8. Resultados	109
4.8.1. Descripción de los datos.....	109
4.8.2. Modelo de probabilidad	114
4.9. Sistema institucional de intermediación: del modelo empírico a la teoría.	121
4.10. Conclusión	123
Capítulo 5 – Acción Colectiva: alternativas del pequeño productor de comercialización y financiamiento.	125
5.1. Acción colectiva y capital social.....	127
5.2. Tipos de asociaciones relacionados al sector arrocero.....	130
5.3. Criterios sobre la definición de la zona de estudio.....	133

5.4. Inventario de asociaciones: Introducción de los casos de estudio.....	134
5.5. Casos de estudios:	136
5.6. Análisis comparativo de los casos de estudio: enfoque de acción colectiva y capital social	139
5.7. Discusión	143
5.8. Conclusiones.....	147
Capítulo 6 – Políticas públicas del sector arrocero ecuatoriano: ¿benefician o no al pequeño arrocero?	150
6.1. Marco de análisis Institucional y Desarrollo.....	150
6.2. Atributos del pequeño arrocero:	156
6.3. Análisis de la política.....	156
6.4. Conclusiones.....	169
Capítulo 7: Conclusiones.....	171
Bibliografía	178
ANEXOS.....	184

Figuras

Figura 1. Relación entre el marco teórico y las hipótesis de la investigación.....	24
Figura 2. Modelo integral del capital social.	32
Figura 3. Marco de análisis institucional y desarrollo (IAD).....	42
Figura 4. Esquema Structure-conduct-performance.....	45
Figura 5. Ubicación de la zona de estudio	48
Figura 6. Mecanismos de participación del pequeño productor en la cadena del arroz	49
Figura 7. Campo histórico del sector arrocero.....	50
Figura 8. Esquema de los itinerarios técnicos en la producción de arroz en la zona de estudio.....	77
Figura 9. Sistema de actividad - forma 1	78
Figura 10. Sistema de actividad - forma 2	78
Figura 11. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 1.....	83
Figura 12. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 2.....	85
Figura 13. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 3.....	86
Figura 14. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 4.....	88
Figura 15. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 5.....	89
Figura 16. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 6.....	90
Figura 17. Ubicación del Cantón Daule, Provincia del Guayas-Ecuador.....	106
Figura 18. Proporción de encuestados que comercializan con la UNA.....	111
Figura 19. Canal de comercialización del último ciclo de cultivo de arroz de los encuestados.....	112
Figura 20. Fuente financiera del último ciclo de cultivo de arroz de los encuestados.....	113
Figura 21. Razones por las que los encuestados escogían el canal de comercialización en el último ciclo de cultivo de arroz.....	114
Figura 22. Esquema del proceso de la acción colectiva y capital social	130
Figura 23. Distribución de la producción de arroz cultivado en Ecuador.	133
Figura 24. Rendimiento en relación de Línea Base (LB) y rendimiento promedio (TM/ha) mediante la medición de impacto (MI) en el cultivo de Arroz.....	161
Figura 25. Comportamiento de precios productor y mayoristas de arroz 2013.....	162
Figura 26. Comportamiento de precios productor y mayoristas de arroz 2014.....	162
Figura 27. Crédito del BNF destinado a la producción de arroz (2000-2008).....	163
Figura 28. Razones por las que los pequeños productores no venden en la UNA.....	167
Figura 29. Numero de has aseguradas anuales en el cultivo del arroz.	169
Figura 31. Suma de subsidio (60%) en arroz anuales.	169

Tablas

Tabla 1. Descripción de la problemática, objetivos e hipótesis de investigación	55
Tabla 2. Características de las zonas de estudio	69
Tabla 3. Fuentes principales de crédito en la zona de estudio	79
Tabla 4. Tipologías de los Sistemas de Actividad y sus características.....	81
Tabla 5. Productividad de la tierra, de trabajo y margen destinado a intermediarios por tipología.....	83
Tabla 6. Número de hectáreas y UPAs en el Ecuador	98
Tabla 7. Porcentaje por segmento y acumulado de superficie de arroz en el Ecuador	98
Tabla 8. Descripción de las variables explicativas para el análisis estadístico.....	108
Tabla 9. Costos de producción del cultivo de arroz. Fuente Magap (2009)	110
Tabla 10. Variables descriptivas de los agricultores que comercializan con piladora y comerciante.....	110
Tabla 11. Variables exógenas del modelo de probabilidad	115
Tabla 12. Variables exógenas del modelo de probabilidad	115
Tabla 13. Variables exógenas del modelo de probabilidad	116
Tabla 14. Variables instrumentales del modelo de probabilidad	116
Tabla 15. Modelo probabilístico lineal de comercialización.....	118
Tabla 16. Modelo probabilístico lineal de demanda de crédito	119
Tabla 17. Modelo Probit Bivariado de comercialización	119
Tabla 18. Modelo Probit Bivariado de demanda de crédito.....	120
Tabla 19. Estimación de los efectos marginales.....	120

Capítulo 1 – Comercialización con vínculos financieros

1. Introducción: Comercialización con vínculos financieros

1.1 Sistemas de comercialización con vínculos financieros: ¿beneficio o perjuicio para el pequeño arrocero?

La investigación analiza el aspecto de la comercialización visto desde el punto de vista del pequeño productor. De acuerdo al III Censo Agropecuario alrededor de 80% de fincas dedicadas a la producción del arroz tienen menos de 20 hectáreas, las que abarcan el 50% de la superficie total ocupada en la producción arrocera y generan el 49% de la producción total a nivel nacional (Chiriboga, 2007).

Según Chiriboga (2004), existen distintos factores que caracterizan los sistemas de comercialización de los pequeños productores donde se halla una presencia significativa de intermediarios. La función de los intermediarios en la cadena es acopiar la producción y distribuirla, es decir, cuando los predios son pequeños y dispersos, los intermediarios se encargan del transporte del producto. De esta forma, los intermediarios reducen los costos de transacción para sus clientes, el cual se define como el costo de buscar información previa a la transacción, de realizar la transacción y de reforzar que la transacción se cumpla. De esta forma, el intermediario busca manejar volúmenes y tener siempre provisto a su cliente (mercados mayoristas, supermercados, agroindustrias y exportadores) De esta forma, algunos intermediarios entregan a los agricultores insumos y crédito para asegurarse volúmenes del producto. Entre el 76% y 86% de los agricultores con predios menores a las 5 hectáreas entregan su producción a los intermediarios (ibíd.) Además los agricultores establecen relaciones económicas con los intermediarios ya que enfrentan algunas dificultades como la falta de medios de transporte y la falta de infraestructura para el almacenamiento, la baja capacidad financiera y la poca información de precios evidencian la relación con los intermediarios. Asimismo, otro factor determinante que explica la presencia de los intermediarios es la inelasticidad de la oferta generando una estructura oligopólica, donde pocos agentes dominan el mercado y compran el producto de muchos agentes. La oferta es inelástica lo que indica que un incremento en el precio, no va acompañado de un aumento de la cantidad ofrecida.

La cadena del arroz se compone principalmente de productores, intermediarios e industriales. Los intermediarios o “enganchadores”, con una cobertura local, trabajan en alianza con

piladoras, comprando a los pequeños productores mediante acuerdos, donde por lo general lo hacen a precios por debajo del referencial. El pequeño productor vende a los intermediarios quienes entregan a las piladoras de arroz en cascara o los intermediarios solicitan el servicio de pilado para vender arroz blanco a otros intermediarios. El pequeño productor también entrega su producción a los prestamistas que son dueños de piladoras, al proveerle los insumos y maquinaria al productor a cambio de la entrega de toda su producción. Otro mecanismo es que el pequeño arrocero le vende a las piladoras que evitan el costo de transacción si el esquema fuera productor por productor. Las industrias piladoras, según el Censo, son 1.100 de las cuales se estima que entre 800 y 900 están activas y 41 probablemente las más grandes y modernas las conforman la Corporación de Industriales Arroceros del Ecuador (CORPCOM). En la transformación, el principal objetivo es el pilado, proceso mediante el cual el arroz en cascara se transforma en arroz pardo o arroz blanco (apto para el consumo humano). Las principales piladoras se encuentran localizadas en las provincias de Guayas y Los Ríos.

Según Cisneros (1999) la comercialización y distribución del arroz a nivel interno son procesos relativamente sencillos donde reporta que la comercialización del arroz se inicia cuando el productor entrega su producto a la piladora que más le convenga económicamente, esto es, primeramente que pague un precio justo y también cuenta las distancias y la calificación que establece la piladora que, en ciertos casos, es muy rigurosa disminuyendo el volumen final vendido de sacas de arroz pagadas. Por una parte, se cuestiona que la comercialización de arroz sea un proceso relativamente sencillo, pues se trata de una cadena con una presencia muy marcada de intermediación, donde se necesita desarrollar a fondo el papel del productor para entender las condiciones de comercialización de su producto. Menos aún Cisneros reconoce las dificultades que pueden tener los productores, en especial los pequeños en comercializar su producto como la falta de capacidad financiera, la falta de medios de transporte e infraestructura para el almacenamiento. Por otra parte cabe mencionar que hasta 1999, fecha de publicación de Cisneros, no había ocurrido la crisis en el país a finales de los años 90 donde se devaluó el sucre dando como resultado la dolarización donde se redujo de manera significativa los ahorros en sueres a escasos dólares. Dicho fenómeno pudo haber sido otro factor que incentiva a los productores a recurrir a préstamos informales para la producción. Finalmente, Cisneros si destaca el problema de la calificación del producto que establece la piladora al momento de la compra del arroz, pues en efecto en ocasiones es un factor determinante en la disminución del volumen

final vendido de sacas de arroz a ser pagadas, ya que la calidad se relaciona tanto con la humedad como con las impurezas.

Según Gálvez (2006), en las cadenas de valor como las del arroz, se transfieren fondos dentro del sistema de comercialización hacia los agricultores y en su estudio resalta cómo los préstamos en base a las relaciones sociales, prestamistas informales y de otros agentes de la cadena, han crecido más que el financiamiento formal. De hecho, reporta la percepción de una densa red de vínculos financieros en las agrocadenas, que giran en torno a piladoras y mayoristas de las cadenas. Dichos actores transmiten un financiamiento en cascada hacia los productores bajo la forma de crédito comercial o estacional (plazo variable en función del producto). El financiamiento intracadena permite a los pequeños productores contar con capital necesarios para la producción. La autora presenta la relación comercial como si fuera beneficiosa para ambas partes, dándose una relación win-win, sin embargo no considera que puedan ser formas de explotación donde los agentes prestamistas aseguran el producto imponiendo el precio que les conviene, perjudicando así las condiciones de comercialización de los pequeños productores. Gálvez (2006) en su estudio plantea como hipótesis que dado a que las funciones de las agrocadenas están estrechamente interrelacionadas, es natural que se desarrollen múltiples conexiones financieras entre ellas, y que el acceso a financiamiento de uno de los integrantes de la cadena influya en el financiamiento de los demás eslabones. Además, pone de manifiesto la importancia de las relaciones financieras entre los agentes de la cadena, por ejemplo, en Ecuador se piensa que un tercio del total de transacciones del sistema de comercialización de arroz son financiadas por otros actores de la cadena.

Gálvez (2006) reporta que existen algunos estudios que ilustran como los pequeños agricultores son financiados en gran medida por los compradores de sus productos, ya sean agroindustrias o comerciantes. El III Censo Nacional Agropecuario de Ecuador (INEC-MAG-SICA, 2000) indica que al menos el 13% de los agricultores recibe financiamiento de la cadena, en especial de los compradores de sus productos. Los intercambios entre productores y los compradores de su producto podrían ser operaciones basadas en relaciones personales de largo plazo y en la amenaza de perder una relación comercial si se incumple el crédito, y siguen un patrón repetitivo que se interrumpe cuando la relación deja de resultar beneficiosa para ambas partes (ibíd.) (Caro, 2003), señala que los proveedores informales contribuyen de manera significativa al financiamiento rural y que dichos agentes de crédito son normalmente intermediarios en la

cadena agropecuaria donde muchos de ellos son comerciantes. Desde el punto de vista del financiamiento si llegan a contribuir como proveedores, sin embargo no se profundiza desde el punto de vista de la comercialización, ya que muchas veces en la devolución del préstamo se involucra el producto a comercializar y a través del abuso de poder, se imponen precios perjudicando al productor. Tal es el caso de los productores que no tienen otra opción que devolver el préstamo con todo el producto de su cosecha (Chiriboga, 2004), dejándolos sin opción a otro canal de comercialización. Wenner & Proenza (2000) subrayan que los compradores de productos agrícolas aventajan a los intermediarios formales en la selección de futuros prestatarios (agricultores) gracias a una mayor proximidad geográfica y una serie de relaciones sociales y económicas entrelazadas, sin embargo disponen de capital limitado, tienden a ejercer el poder de mercado y están restringidos geográficamente. Wenner y Proenza resaltan el financiamiento rural tan solo del punto de vista de los compradores agrícolas y excluyen el papel del productor no solo frente al financiamiento sino a la comercialización de su producto. Gálvez (2006) refiere a que la información sobre el financiamiento es insuficiente entre los distintos eslabones de la comercialización agrícola y que recientemente con la aplicación de metodologías de las cadenas productivas se están documentando los flujos de financiamiento entre los integrantes de la cadena (Heyden van der & Camacho, 2004). Según Gálvez (2006), los comerciantes hacen préstamos a productores con los que se relacionan y resalta que varios autores señalan que en esta relación existe un potencial sin explotar para profundizar los mercados financieros rurales. Sin embargo, se ignora el efecto que puede tener dicha relación en la comercialización, y por otra parte se desconoce cómo se establecen y funcionan los mecanismos de préstamos en la cadena.

Gálvez (2006) en su estudio analiza las fuentes de financiamiento de los comercializadores en el caso del arroz y detalla los vínculos financieros que se desarrollan al interno del sistema de comercialización entre comerciantes y agricultores. Gálvez define las fuentes de financiamiento como fuentes formales e informales, e incluye los pagos adelantados y diferidos entre los agentes. La metodología utilizada es a través de la descripción de la cadena de valor del arroz de cinco países de América Latina en primera instancia, tomando en consideración las características relevantes de las cadenas estudiadas. Para el caso de Ecuador en el estudio de cadena del arroz, se ve caracterizada por una base productiva sumamente atomizada, es decir, decenas de miles de productores con extensiones de cultivo reducidas que genera un largo

circuito de intermediación comercial. La cadena se desenvuelve en la informalidad donde las piladoras y los mayoristas se alternan el liderazgo y subraya que la crisis financiera de los años 1998-99¹ desestabilizó los patrones de financiamiento de la cadena. Gálvez, al estudiar la cadena describe el rol de cada uno de los agentes donde resalta en el rol de las piladoras y comerciantes mayoristas, que financian a productores para asegurar el abastecimiento de sus negocios y obtener un mayor margen de comercialización. Sin embargo, Gálvez no estudia el rol de los productores en su estudio lo cual deja incompleto el estudio de cadena específicamente en los beneficios o márgenes de comercialización que pueden tener los pequeños productores. Por otra parte, resalta los vínculos financieros dentro del sistema de comercialización, donde señala que el financiamiento dentro del sistema presenta un flujo bidireccional en forma de adelantos – en efectivo o insumos – desde el mercado hacia el productor. Los múltiples vínculos encontrados entre los agentes del sistema de comercialización son funcionales y están eslabonados a las transacciones comerciales entre los agentes en la lógica de hacer más rentable las actividades de comercialización. Sin embargo, se debe precisar en el estudio que es rentable para unos agentes de la cadena, en especial para los agentes prestamistas o comerciantes; pero no para todos. Por otra parte, la autora también analiza el financiamiento al agricultor y señala que dicho financiamiento toma la forma de relaciones cruzadas en las que se otorga un crédito ligado a la compraventa del producto. Dichas relaciones reciben diferentes nombres como “habilitación” o “fomento” pero corresponden a mecanismos similares. La forma más habitual que adopta este sistema consisten en que el “fomentador”- una empresa agroindustrial, comerciante mayorista, intermediario o acopiador- financia la producción a través de un contrato o acuerdo de compra a futuro (antes de la cosecha) en el cual se determina la cantidad a comprar y dependiendo de las condiciones del mercado, en algunos casos se fija el precio. De esta manera, el “fomentador” financia al pequeño productor con recursos propios o canalizados desde el sistema formal, y se asegura la compra de la cosecha con la que se cancela la deuda. Por lo general interviene en dos momentos esenciales del cultivo: en la siembra, facilitando semillas, servicios de maquinaria y otros insumos y en la cosecha. De esta forma se asegura la entrega de la producción en condiciones previamente establecidas.

¹ En Ecuador, la crisis financiera y bancaria forzó el cierre de alrededor de 20 bancos y la congelación de los depósitos bancarios de miles de clientes. La drástica reducción de los depósitos determinó la poca disponibilidad de créditos para actividades productivas y comerciales del sector agrícola, provocando un reposicionamiento de las fuentes informales en el financiamiento de la comercialización agrícola.

Gálvez señala que el estudio de caso de Ecuador muestra que la relación entre el pequeño arrocero y la piladora o comerciante se basa en la mutua confianza, muchas veces en el compadrazgo y que el productor no está dispuesto a poner en riesgo esta relación que le permite financiar su actividad productiva, por otra parte los comerciantes y piladoras, a pesar de tener mayor poder de negociación debido a un mejor acceso al sistema financiero y a información de mercado, debe asegurarse un abastecimiento regular y bajo estándares de calidad cada vez más exigentes, lo que les impulsa a desarrollar vínculos sostenibles con productores. En ocasiones es probable que se presente dicha relación bajo mutua confianza, sin embargo, no se puede generalizar, ya que existen casos en los cuales no hay confianza y puede llegar a haber abuso de poder por parte de los agentes prestamistas.

Según Chiriboga (2004), en los mercados juegan papeles diversos tanto el sector privado: productores e intermediarios, como el Estado en temas tales como la fijación de precios, la información, la infraestructura y el establecimiento de normas. Los mercados de productos agropecuarios funcionan en estrecha relación con otros mercados de factores de la producción, a los que los participantes acuden. Los mercados de capital-ahorro, crédito y seguros, entre otros- trabajo, tierras, insumos y productos- están fuertemente interrelacionados. En los casos de la economía campesina tradicional, la articulación entre mercados puede revestir formas de eslabonamiento institucional, es decir, la situación por la cual la transacción entre individuos involucra un intercambio en dos o más mercados en forma simultánea. Estos son los casos por ejemplo de adelantos de insumos hechos por “fomentadores” a cambio de compromisos de venta, tal como se presenta el caso del arroz.

Lo que caracteriza a los mercados latinoamericanos es que operan muchos pequeños productores con sus fallas e imperfección ya que circula poca información, no existen o son poco desarrollados mercados de capital y de otros factores de la producción. La infraestructura de comercialización es limitada o inexistente, la infraestructura de comunicaciones incluyendo carreteras, electricidad tiene poca penetración o es de mala calidad y la producción es dispersa. Debido a estas características, son mercados dominados por pocos compradores, los que muchas veces actúan de forma coordinada, imponiendo los precios a los productores. Dichas características constituyen en ese sentido una relación social asimétrica, donde se vuelven en forma visible estructuras de poder en que pocos compradores imponen sus condiciones a decenas de productores. Como resultado de estas fallas de mercado los costos de transacción y los

márgenes de comercialización son altos (Janvry & Sadoulet, 2001). En este contexto el mercado no transmite adecuadamente sus señales, no genera certidumbre a los participantes y por lo tanto su función coordinada y de inducción a la innovación es débil. Ello lleva muchas veces a que se desarrollen formas no mercantiles de solución como la aparcería o el “fomento” (Chiriboga, 2004). Los mercados imperfectos normalmente dominados por intermediarios, quienes muchas veces actúan como prestamistas, fomentadores, vendedores de insumos, etc., se visibiliza su participación en el mercado de productos como un mecanismo de intercambio de una parte de la producción agrícola (ibíd.).

Chiriboga (2004) señala que el concepto de comercialización se presenta cuando el productor toma decisiones de qué sembrar, cuándo lo va a hacer, con qué insumos y en qué cantidad, qué número de trabajadores empleará y de qué origen (familiar o contratada), cuándo cosechará, cuándo y a quien venderá. Así mismo, el intermediario o agro-industrial que compra, adopta decisiones de comercialización cuando, decide qué comprar, en qué cantidades, de qué calidad, a qué precio, como transportará el producto, como lo transformará, si se almacenará o no, como lo clasificará, empacará y lo presentará al próximo comprador. En ese sentido la comercialización es donde la oferta y la demanda se encuentran e influyen recíprocamente partiendo de la toma de las decisiones de los diferentes agentes.

Tomando en consideración estudios más específicos en el contexto del arroz en Ecuador, Chiriboga (2007), refieren que en el cantón Daule hubo un cambio significativo en la estructura productiva, en el sentido del incremento en la importancia de las unidades productivas de pequeños productores, a través de una mejor distribución de la tierra, resultado de las acciones de la reforma agraria. Ellos tuvieron hasta mediados de los años 80, apoyo del Estado por medio de diversos programas de asistencia técnica, inversión en infraestructura y apoyo crediticio, tal es el caso del proyecto CEDEGE, el organismo encargado de los programas de riego y drenaje en toda la Cuenca del Rio Guayas, el cual inicio a construir obras de riego en la zona en 1981. Sin embargo, se desmontaron esos sistemas de apoyo, a raíz de la ejecución de las políticas neoliberales de ajuste estructural y traspasar a las organizaciones de pequeños productores, la responsabilidad sobre el desarrollo agrícola. En Daule la organización de regantes con medios limitados y con apoyo de organismos de gobierno local se centraron en la administración del sistema de riego, mientras que la actividad productiva fue dejada en manos de los productores individualmente. Estos recurrieron a sistemas tradicionales de acceso al capital de trabajo,

insumos y comercialización, donde la figura predominante fue la del “fomentador”. Chiriboga en su estudio analiza los efectos de los diferentes arreglos institucionales sobre los rendimientos y la productividad, y cómo estos repercutieron en las modalidades de articulación a los mercados. Ello no solamente repercute en los precios que finalmente se transan, sino en los costos de transacción que deben pagar, tanto productores, como procesadores. El pequeño productor le entrega el arroz a los “fomentadores” – piladoras, quienes les adelantan los recursos necesarios para llevar adelante su actividad productiva. El 62% de los pequeños productores de Daule, dependen de los créditos de los prestamistas y un 28% obtienen financiamiento de procesadores (ibíd.). Este tipo de préstamo está basado en la obligación que asume el productor de entregar al pilador o al intermediario su producción, sea en su totalidad o para cubrir el monto del préstamo (capital más 10 al 15% mensual de interés); en algunos casos el intermediario adicionalmente puede pagar un precio con un castigo correspondiente al 10% del precio del mercado. Estos reemplazaron el papel que tradicionalmente cumplía en Banco Estatal (BNF) y que no cumplen los Bancos privados. En los años 70 el BNF otorgaba el 64% de créditos a pequeños productores mientras que en los años 2000 solo el 4% era otorgado a pequeños productores, donde los prestamistas informales o “fomentadores” otorgaban el 62% de los créditos a los pequeños (III Censo Nacional Agropecuario de Ecuador INEC-MAG-SICA, 2000) por lo tanto se visibiliza el reemplazo por parte de los prestamistas informales al BNF.

Asimismo, Chiriboga analiza el impacto en los niveles de precios y las variaciones de ingreso de los pequeños arroceros. Los autores señalan que si bien existe una relación directa entre variaciones en el precio y cambios en el ingreso, con un coeficiente de correlación mayor al 90%, no todas transmiten directamente al ingreso del productor, pues la elasticidad determina que los cambios en el 100% en el precio significan cambios solamente el 50% en el ingreso. Ello se explica por el hecho de que parte del incremento del precio se convierte en un costo, por los intereses altos que cobran los fomentadores e intermediarios o la mayor deducción en el precio al que receptan el arroz. Los autores subrayan que en el caso de Daule las fallas de los mercados de dinero, producto e insumos favorece la existencia de instituciones tradicionales, como la de los “fomentadores”, las que impiden que mejoras de productividad o de precios, signifiquen mejoras en los ingresos de los productores. Cabe mencionar que los pequeños arroceros de Daule tienen su principal fuente de ocupación en la agricultura, lo que contribuye adicionalmente a mantener el nivel de pobreza. Los pequeños productores se dedican al arroz y su ingreso depende de él; la

economía regional no genera actividades remunerativas adicionales y complementarias. La única forma que encuentran los pequeños agricultores más pobres es salir de la zona y migrar (ibíd.).

1.2 La comercialización y financiamiento en el sector arrocero ecuatoriano: ¿Cuál es el rol del Estado?

Los mercados juegan papeles diversos tanto el sector privado: productores e intermediarios, como el Estado en temas tales como la fijación de precios, la información, la infraestructura y el establecimiento de normas (Chiriboga, 2004). El sector arrocero ha sido sujeto de importantes intervenciones por parte del Estado, partiendo desde la Reforma Agraria en los años 70 con la redistribución de la tierra para la producción arrocera destinada a cooperativas de pequeños agricultores. La misma que estuvo acompañada con el otorgamiento de créditos para el incentivo a la producción. Luego, en los años 80 se inició el proyecto de riego y drenaje específicamente en el cantón Daule, a través de los vínculos directos entre las cooperativas arroceras constituidas a partir de la reforma agraria y la Comisión de Estudios para el Desarrollo de la Cuenca del Río Guayas (CEDEGE). Dicha organización estuvo encargada de ejecutar las grandes obras de riego y drenaje. En Daule, la obra incluyó la construcción de un sistema de riego de aproximadamente 17.000 hectáreas localizadas en el margen derecho del río Daule, con un aprovechamiento real de 10.000 hectáreas. No obstante, a mediados de los 90 este tipo de apoyo comenzó a cambiar como resultado de las políticas de ajuste sectorial, inspiradas en el Consenso de Washington (ibíd.).

Por el lado de la comercialización interna, los precios para los productos fueron establecidos en Ecuador desde 1973, como parte de la implementación de las políticas para la consolidación de un modelo de sustitución de importaciones, con una alta intervención del Estado. La política de fijación de precios de sustentación se dio para soya, maíz duro y arroz (Román, 2013). Dicha fijación de precios se concibió a través del acuerdo a la Ley de Precios y Control de Calidad, donde el Ministerio de Agricultura y Ganadería fijaba los precios tanto al productor como al consumidor. Los precios al productor tenían un criterio de sustentación y para el consumidor tenían un carácter de precios máximos. Adicionalmente, el Estado intervenía en la comercialización de los principales productos básicos de la canasta familiar, entre ellos el arroz, a través de la ENAC, -empresa de compra de productos al agricultor. La ENAC fue creada en 1974 con el propósito de facilitar a los pequeños y medianos productores la comercialización a través de la compra de la producción por parte del Estado para luego realizar la venta de la misma. La intervención se ejecutó a través de la distribución, crédito mediante certificados de

depósito del Banco Nacional de Fomento y con la fijación de políticas de precios como se mencionó anteriormente. Sin embargo el rol de la ENAC de sostener los precios de sustentación fue limitado, a causa de una participación insuficiente dentro del mercado, debido principalmente a limitaciones financieras y de infraestructura. La participación de la ENAC en la compra de maíz y arroz en la campaña de 1984 fue tan solo del 17% de la producción total (Román, 2013). El funcionamiento de la ENAC resultaba complejo en cuanto a los trámites, además la tardanza en los pagos fueron factores que desmotivaban a que los pequeños productores comercialicen en el mercado estatal. Los grandes productores, acopiadores rurales y comerciantes mayoristas son los que mayormente participaron en dicho sistema de comercialización nacional. Posteriormente, en los años '90 la ENAC estaba en serios problemas financieros como resultado de pérdidas operativas (Chiriboga, 2004), dicha situación se vio acompañada del modelo económico neoliberal que se imponía en el país, a través del ajuste estructural caracterizada por la reducción del gasto público, mayor apertura al comercio internacional y la privatización del Estado. Durante este periodo se eliminaron los precios máximos y mínimos, y la supresión de la participación del Estado en la comercialización.

A partir del 2009 el Estado ha retomado nuevamente la intervención a través de la fijación y políticas de precio mínimo de sustentación mediante Acuerdos Ministeriales desarrollados en los Consejos Consultivos tanto para productores como para las industrias del sector arrocero. Asimismo, la ejecución de un programa nacional de almacenamiento a través de la UNA, entidad de almacenamiento de granos (maíz duro, soya, arroz) cuyo objetivo es regular el sistema de comercialización de dichos productos a través de procesos de compra y absorción de parte de la cosecha nacional. Para este fin, el Estado hizo la inversión para la recuperación y construcción del sistema de almacenamiento con el mismo que contaba en los años 70, con la ENAC. A nivel de territorio el sistema de almacenamiento se encuentra en las localidades de Quevedo, Daule, Portoviejo y Ventanas. Mediante este sistema se busca intervenir en la fijación del precio; no obstante la capacidad de almacenamiento es de apenas el 3.8% de la producción de arroz registrada para el 2009 (1.579.406 tm) (Román, 2013). El objetivo de la UNA es regular los precios con programas de almacenamiento, ya que en época de alta producción disminuyen los precios; por lo cual se fija el precio mínimo de sustentación. Esto con la idea de que el productor se sienta respaldado por medio del programa de almacenamiento y políticas de precios. El conjunto de las políticas públicas actuales de mayor incidencia en la cadena, no crean un entorno

favorable a un desarrollo competitivo, ya que la intervención de la UNA orientada a pequeños productores y al precio referencial, no tiene mayor incidencia al absorber tan solo el 3% de la cosecha (PMC, 2012). Asimismo, la fijación del Precio Referencial, conocido también como el mínimo de sustentación, es visible para la protección al productor nacional pero por una parte no se cumple y por otra parte no necesariamente estimula la productividad. Se ha reportado que la UNA está dirigida a la compra de arroz de los pequeños productores, sin embargo no se ha logrado dicho objetivo ya que más bien son los grandes productores y comerciantes que comercializan con la UNA. Se reconoce que hay grandes esfuerzos por parte del Estado, sin embargo la política no llega a los pequeños. Los volúmenes de cosecha de los pequeños son un tanto reducidos como para llegar a comercializar en la UNA, y además existen varias exigencias para poder comercializar que por lo general los pequeños productores no llegan a cumplir.

El PMC (2012) reporta que el caso de la UNA es particular, por cuanto siendo en rigor un actor indirecto (público), su intervención en el mercado rebasa la línea de la propiedad, al adquirir el producto a los pequeños agricultores para luego venderlo, en vez de tan solo cobrar una tarifa de secado y almacenamiento. El rol de la UNA es el de garantizar un precio mínimo de sustentación y comercialización dirigida a los pequeños productores; pero luego de ciertas indagaciones en terreno se reporta que no se cumple tal como se propone. Por tal motivo nos preguntamos porque dicha política no llega a los pequeños productores. Muchos de ellos no tienen conocimiento de la política de precio, otros no comercializan con la UNA por el factor de distancia o porque no tienen o no desean hacer el gasto para el costo de transporte. Otros reportan que la UNA solo recepta a productores o intermediarios con grandes cantidades de arroz y difícilmente lo hace para receptar pocas cantidades como las producidas por parte de los pequeños arroceros.

Por el lado del financiamiento el Estado opera a través de BNF, que es un banco público que otorga préstamos de producción para el sector rural específicamente a pequeños y medianos agricultores. El BNF tarda hasta tres o cuatro meses, cuando los agricultores finalmente se benefician del préstamo. Esta situación desalienta a los agricultores para pedir un crédito en el sector formal. Regularmente, un oficial de agencia del banco visita la finca y recopila la documentación para completar los requisitos. Además, el agricultor que está solicitando el crédito tiene que tener garantías, que en la mayoría de los casos es difícil tenerlas en el sector rural. La tasa de interés anual para el crédito productivo es 11,2% (BNF), la tasa de interés es

suficientemente justa en comparación con el sector informal, pero el largo período de respuesta al crédito desalienta el procedimiento.

Según el informe del PMC (2012) se reporta que el 85% de la demanda de financiamiento en la cadena del arroz, proviene de fuentes informales, y solo entre un 2% a 5% proviene de la banca pública. En el caso específico de la Provincia del Guayas, según al BNF (2013), el 49.9% son créditos informales de prestamistas que financian las actividades agrícolas, mientras que, sólo el 5.24% proviene de BNF como fuente de crédito formal. De acuerdo a cifras a nivel nacional para el 2012 el monto de crédito destinado al arroz fue de 12.07 millones, el cual el 80% es otorgado por el BNF (PMC, 2012). Al tomar en consideración los costos de producción del cultivo, el monto concedido solo permitió financiar 10.420 ha, lo cual representa el 2.53% de la superficie total sembrada en ese año (ibíd.) Por lo tanto, al no existir suficiente crédito disponible para la producción y además al no contar con un mecanismo eficiente para su accesibilidad, los agricultores optan por recurrir al financiamiento informal.

1.2.1. Justificación

En Ecuador el cultivo de arroz es el más extenso del país al referirnos a cultivos de ciclo corto, ya que ocupa más de la tercera parte de la superficie de dichos productos. El arroz es un cultivo semi-acuático propio de la región costa. Los productores de la gramínea se encuentran altamente concentrados en las provincias de Guayas y Los Ríos. De acuerdo a los datos de la ESPAC, las provincias concentran el 61% y 34% respectivamente del total de la producción anual en el Ecuador.

La cadena del arroz se compone principalmente de productores, intermediarios e industriales. Los productores conformados de 75 mil unidades productivas, se constituyen de distintos niveles tecnológicos dependiendo de los factores de producción. Los costos de producción están en relación con los niveles tecnológicos aplicados según la zona de producción, época de siembra y factores climáticos. De acuerdo al Magap, el costo promedio de una hectárea de arroz para el ciclo del invierno 2012 se establece en 1.540 dólares, con un rendimiento promedio de 55 sacas/ha (5 tm). En la práctica, el costo total de producción del arroz fluctúa en un rango de 1.300 a 1.970 dólares, en dependencia de la zona de producción y el nivel tecnológico aplicado; así mismo los rendimientos varían en un rango de 50 a 65 sacas/ha (4.7 a 6 tm) (PMC, 2012).

Al referirnos a la comercialización, el arroz pasa por una cadena de intermediarios que controlan la producción de los pequeños productores a base de compromisos verbales anticipados de venta

de la cosecha, a cambio de créditos usurarios. De esta manera, existen dos servicios básicos que demandan los pequeños productores – la comercialización de la producción y el crédito (PMC, 2012). Cabe resaltar que los agricultores arroceros tienen la opción de financiar sus cultivos a través de diversas fuentes y mecanismos de crédito como son las industrias fomentadoras (piladoras), cooperativas de ahorro y crédito local, prestamistas informales donde las tasas de interés son especulativas, la banca estatal, Banco Nacional de Fomento (BNF), Corporación Financiera Nacional y la Banca Privada. No obstante la fuente principal de financiamiento para las actividades agrícolas del cultivo de arroz en la Provincia del Guayas, la obtienen en primer lugar por parte de los prestamistas-usureros con el 49.09% y tan solo el 5.24% lo reciben por parte del BNF (Muñoz -BNF, 2013).

El estudio se concentra en comprender la relación entre la comercialización y el financiamiento para la producción desde el enfoque del pequeño agricultor. El vínculo entre la comercialización y el financiamiento muchas veces se basa en relaciones sociales asimétricas entre (i) productor-prestamista informal o intermediario y (ii) productor-piladora. Por lo tanto, se intenta descubrir si dicha relación que llamamos < sistema institucional de intermediación > resulta beneficioso o perjudicial para el pequeño agricultor.

1.2.2. Pregunta e hipótesis de investigación: De la pregunta empírica a la pregunta teórica.

En la presente investigación se estudia la relación entre la comercialización y la fuente de financiamiento para la producción desde el enfoque del pequeño agricultor en el caso del arroz en Ecuador. Tal como justificamos en la problemática de investigación, existen trabajos en los cuales se reportan que dicho vínculo se basa en una relación win-win en las que el intermediario juega el papel banco y al mismo tiempo de intermediario para la comercialización. En estos casos hemos observado la importancia del papel de la confianza y la reciprocidad. Sin embargo, por otro lado dicho sistema institucional puede concebirse como una relación social asimétrica, donde se vuelven visibles las estructuras de poder en que los compradores imponen sus condiciones a los productores a través de la combinación del abuso de poder, la falta de transparencia y el débil poder de negociación al estar atados a un préstamo informal para la producción.

Ante dicho contexto, también queremos descubrir el rol de la política pública relacionada al sector arrocero. Específicamente en la intervención del Estado a través del precio mínimo de sustentación, programas de incentivos y subsidios al pequeño productor, el programa nacional de

almacenamiento y créditos otorgados a los productores. El propósito de la política de almacenamiento es el de facilitar a los pequeños y medianos productores la comercialización, a través de la compra de la producción por parte del Estado al precio mínimo de sustentación. No obstante, el pequeño arrocero no tiene conocimiento de que existe un precio mínimo de sustentación. Por el lado de la política de almacenamiento, aún existen muchas limitantes para la comercialización con el Estado, pues en ocasiones los pequeños productores no lo hacen por (i) falta de formalización, (ii) por producir “bajos” volúmenes, (iii) por ser deudor del Estado ante antiguos créditos otorgados, (iv) por la distancia significativa a los silos, (v) o por estar atado al intermediario para la comercialización. Además el Estado no dispone con la infraestructura y capacidad de almacenamiento necesaria para la oferta de granos y cereales producidos a nivel nacional.

De esta forma nos planteamos la siguiente pregunta que guiará la investigación:

¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero? ¿Cómo se construye el sistema institucional que influye en la comercialización, y cuándo beneficia o perjudica al pequeño arrocero?

El sistema institucional de intermediación permite vislumbrar una relación entre actores para la comercialización y el financiamiento de la producción. En dicho sistema institucional se observa como el acto del intercambio va más allá de lo económico y se distingue una forma de estructura social el cual ofrece una gama continua y prolongada de interacción social. De esta forma se observa como la acción económica está arraigada “*embedded*” en los tejidos no económicos, en las instituciones, en las relaciones y el intercambio se produce dentro de un entorno ya institucionalizado.

El sistema institucional está caracterizado por construirse de reglas, normas, convenciones, confianza, reciprocidad, poder y desigualdad. Por lo tanto estudiaremos la problemática con el lente de la economía institucional original en complemento con elementos de la sociología. La última señala que la economía está arraigada bajo sistemas de motivaciones individuales, definidas y articuladas, las cuales surgen como una norma de situaciones determinadas por hechos de orden no económico (familiar, político o religioso).

El objeto de la tesis es el de mostrar cómo el pequeño productor se enfrenta a la comercialización de su producción bajo un sistema institucional desarrollado con los demás agentes de la cadena y

determinar si les beneficia o les perjudica dicho sistema caracterizado por un intercambio económico arraigado en un contexto social no económico.

1.2.3. Planteamiento de hipótesis

H1. En la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación.

H2. La relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento.

H3. El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores.

H4. Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización.

En la siguiente Figura 1 se describe la relación entre las hipótesis de investigación y los conceptos teóricos que se describen a continuación:

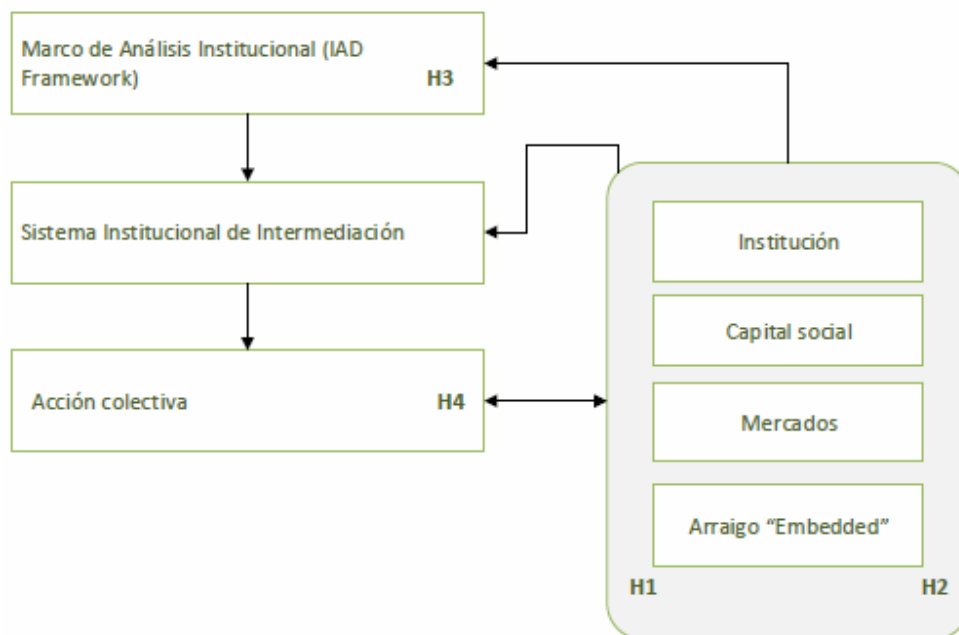


Figura 1. Relación entre el marco teórico y las hipótesis de la investigación

La Figura 1, permite explicar cómo se plantea la pregunta de investigación y su relación a las hipótesis de investigación. La pregunta gira en torno al sistema institucional de intermediación

que representa la vinculación entre la comercialización y el financiamiento informal para la producción del pequeño arrocero. Para poder explicar dicho sistema, se plantea la hipótesis de que la actividad económica está arraigada a la construcción social en el intercambio (H1). Esto se lo aborda mediante los conceptos de arraigo (*embedded*), institución, capital social y mercados. Bajo los mismos conceptos se propone probar la hipótesis de que la comercialización del pequeño arrocero está condicionada al financiamiento informal para la producción (H2). A continuación se desarrolla el estudio desde el punto de vista de las políticas públicas relacionadas al sector arrocero, donde se plantea que el diseño de las políticas de intervención del Estado relacionadas tanto a la comercialización como el financiamiento no está precisamente orientado en beneficio de los pequeños arroceros (H3). Lo cual será analizado bajo la matriz de análisis institucional desarrollada por Ostrom, con el fin de entender y proponer mejoras que contribuyan al diseño de las políticas del sector. Finalmente se proponen alternativas endógenas desde la mirada del pequeño arrocero donde se demuestra que la acción colectiva y el capital social contribuyen a la disminución de la dependencia financiera informal para la producción, a través de las cajas de ahorros propias de las organizaciones de pequeños arroceros.

Organización de la tesis

En el presente capítulo se abordan los antecedentes, la justificación del estudio con el apoyo de una breve revisión bibliográfica relacionada a la temática. Además se plantea la pregunta e hipótesis de investigación como elemento medular de la tesis. En el capítulo dos se aborda los marcos teóricos que guiarán la tesis, acompañado de metodologías y aproximaciones de investigación. Todo bajo el paraguas de análisis institucional, el cual permite responder a los cuestionamientos socio-económicos que plantea la investigación, haciendo énfasis a la noción de arraigo (*embedded*) como postulado de que las relaciones económicas están incrustadas en las relaciones sociales. En el capítulo tres se aborda desde el enfoque cualitativo el sistema institucional de intermediación, el cual se conforma de la asociación entre la comercialización y el financiamiento informal de los pequeños arroceros. Por otra parte, en el capítulo cuatro se tiene el enfoque cuantitativo de dicho sistema institucional de intermediación, a través de resultados estadísticos descriptivos y un modelo de regresión logístico binario. Tanto la aproximación cualitativa como cuantitativa se construye junto con los marcos teóricos descritos brevemente en el capítulo dos. A continuación en el capítulo cinco el cual aborda alternativas endógenas de organizaciones de pequeños arroceros que buscan disminuir la dependencia

financiera informal que puede perjudicarlos en el intercambio económico. Finalmente el capítulo seis, se analiza la política pública del sector arrocero, relacionado a la comercialización y financiamiento, es decir, el rol del MAGAP, UNA, BNF, programa del plan semillas, precio mínimo de sustentación y FIPRO, los cuales están dirigidos a los pequeños y medianos arroceros, no obstante, no llegan a beneficiarse como lo plantea el Estado. El capítulo siete presenta las principales conclusiones de la tesis.

Contribución de la investigación con la literatura

Al elaborar la revisión bibliográfica pertinente sobre los estudios de cadenas productivas y mercados; se ha podido sistematizar la existencia del financiamiento intra-cadena a nivel de los países latinoamericanos. Dichos estudios aportan valor en el análisis de las cadenas productivas, no obstante han sido evidenciados de manera positiva para todos los actores. La mayoría de aquellos estudios evidencian el financiamiento intra-cadena como una relación ganar-ganar, sin embargo en el objeto de estudio movilizado en la investigación se pone en evidencia que el financiamiento intra-cadena se desarrolla bajo una relación inequitativa, donde se evidencia el abuso de poder y convierte a los pequeños productores en precio-aceptantes.

Capítulo 2 - Marco conceptual: Análisis institucional y Capital Social

2. Posicionamiento científico y método de investigación: Una aproximación constructivista conformada con herramientas cualitativas y cuantitativas.

2.1. Análisis y posicionamiento teórico y método de la investigación.

La investigación se desarrolla de forma hipotético-inductivo, puesto que inicia del planteamiento de hipótesis empíricas, para que posteriormente sean validadas y demostradas a través de la teoría, es decir, se construye un referencial teórico adaptado al objeto de estudio. Por lo tanto, se construye el marco teórico bajo los enfoques de economía institucional original, donde resaltaremos los conceptos de institución, reglas, normas, sanciones, en complemento con la sociología que permite entender cómo los elementos económicos están arraigados en la estructura social conformado de tejidos no económicos tales como la confianza, reciprocidad, poder y desigualdad. Además, se resaltan elementos de la economía neoinstitucional, específicamente con la definición de los arreglos institucionales, lo cual contribuye a explicar desde la teoría, las relaciones económicas y no económicas presentes en la comercialización del pequeño arrocero. Igualmente, se considera el capital social a través de las relaciones sociales que facilitan el intercambio informal. Dichos vínculos pueden incluir parentesco, amistad o relación patrón-cliente.

El sistema institucional de intermediación por un lado contribuye al financiamiento de insumos para la producción, transporte y costos de transacción, como la búsqueda de información de precios, colocar el producto en el mercado y demás costos de comercialización que llegarían a disminuir el margen de comercialización del pequeño productor. Sin embargo, por otro lado dicho sistema institucional puede visibilizarse como una relación social asimétrica, donde se imponen condiciones de comercialización a los productores, mediante de la combinación del abuso de poder y la falta de información. Por tal motivo, se estudia usando el lente de la economía institucional y neoinstitucional en complemento con la sociología con el fin de comprender como los elementos económicos están arraigados en una estructura social donde se realiza el intercambio.

Además, se considera pertinente desarrollar los elementos históricos que permiten explicar y entender cómo se construye esta situación, por un lado el vínculo comercialización –

financiamiento, y por otra parte el poder de los prestamistas y elementos culturales que promueven la confianza en la zona. Asimismo, los acontecimientos a nivel del contexto político – económico ocurridos por una parte, las crisis financieras y por otra los modelos económicos con fuerte intervención del Estado y aquella donde se redujo significativamente la presencia del Estado a causa de las políticas neoliberales impuestas. Para el análisis político, se tiene de soporte el marco de análisis institucional y desarrollo (IAD), el cual es un método sistemático que permite recopilar el análisis político para entender como las instituciones operan a lo largo del tiempo.

En cuanto a las herramientas para la investigación, han sido utilizadas aproximaciones tanto cualitativas como cuantitativas. Cada hipótesis planteada se responde a través de los distintos métodos de investigación. A lo largo de toda la investigación, se han utilizados encuestas no – dirigida al inicio para la exploración en terreno con el fin de construir el objeto de estudio y luego encuestas semi-dirigida y dirigida para la construcción de los resultados y sus respectivos análisis. Además para el inicio de la investigación, se utilizó un análisis-diagnóstico con el fin de comprender las reales condiciones de los pequeños arroceros en la zona de estudio. Básicamente fue insumo para el estudio del subsistema de cultivo de arroz. El análisis-diagnóstico de los subsistemas de cultivo del arroz se basa con conocimientos técnico - económico de las explotaciones. Esto se lo realiza con el apoyo de entrevistas individuales semiabiertas, completadas con visitas en parcela (Cepeda, Gondard, & Gasselin, 2007).

2.2 Marco conceptual: Enfoque institucional y capital social

A continuación se intenta explicar los enfoques teóricos y metodológicos que se han considerado pertinentes para el desarrollo de la tesis, sin embargo, al indagar a profundidad se han identificado diferentes críticas por lo que se proponen distintos enfoques para la investigación.

El enfoque neoclásico pertenece a la escuela de pensamiento de la economía ortodoxa, la cual asume que todos los individuos tienen racionalidad económica e intentan maximizar el beneficio o la utilidad. Asimismo, la escuela neoclásica tiene el supuesto de que los actores tienen acceso a la información y al conocimiento sobre el cual se toman decisiones. Sin embargo, en el proceso de la transacción, los actores se ven limitados por la falta de información, ya sea por el precio, condiciones, forma y momentos de pago. Por lo tanto, dicho tipo de análisis no considera los costos de no contar con información que podría obtenerse en forma de estrategias de aversión al riesgo o los costos que incurren para obtener información. La Nueva Economía Institucional

(NEI) considera que dichos costos existen a través del concepto de los costos de transacción introducido por Coase quien fue el primero en explicar que los actores no solo dependen de los costos que incurren en producir la tecnología sino de la misma forma que el costo de la transacción. Coase y North son las dos figuras claves de una NEI que se basa en la noción de los “costos de transacción”, originada en las aportaciones de Coase y en las de “institución” desarrolladas con las aportaciones de North. La NEI supone un paradigma alternativo a la microeconomía convencional al flexibilizar elementos del núcleo duro de la economía neoclásica como la estabilidad de las preferencias, el concepto del equilibrio, y al rechazar el modelo de elección basado en racionalidad perfecta, incorporando las limitadas capacidades cognitivas del individuo decisor a través del concepto de racionalidad limitada (Caballero, 2002). Por lo tanto, el enfoque a considerar es el de la economía institucional y neoinstitucional, la cual aporta a explicar la información empírica del objeto de estudio.

2.2.1 Noción de “institución”: termino polisémico

Con el fin de explicar las “instituciones” como base del marco conceptual de la tesis, es necesario secundarse en las definiciones tanto del enfoque económico como sociológico del término “institución”, con el fin de comprender como surgen, se desarrollan y prevalecen o desaparecen las instituciones, que influyen en la comercialización vinculada al financiamiento de los pequeños arroceros.

North define a las instituciones como las reglas formales (constituciones, leyes, contratos,...) e informales (códigos de conducta, valores sociales, cultura cívica, cuestiones éticas o religiosas,...) que moldean el comportamiento de los individuos y de las organizaciones así como los mecanismos de cumplimiento de esas reglas (Caballero, 2002). En este sentido, en cada sociedad habrá reglas de juego, es decir, instituciones que crean orden y reducen la incertidumbre en el intercambio (North, 1991). Dichas reglas que facilitan o dificultan las transacciones, no son relevantes cuando suponemos costos de transacción nulos, tal como lo considera la escuela neoclásica. Por otra parte, Hodgson (2006) define a las instituciones como sistemas de reglas sociales establecidas y extendidas que estructuran las interacciones sociales. El reconocimiento del papel de las instituciones en el ámbito social, implica un reconocimiento de que la interacción y la actividad humana se conforman en términos de reglas explícitas o implícitas (ibíd.)

La nueva sociología económica y la economía institucional original tienen un interés mutuo en las instituciones económicas, ambos coinciden en que el núcleo fundamental de la economía neoclásica necesita ser reemplazado y no solo complementado. Al referirnos a la definición de institución, considerando ambas corrientes, Hodgson subraya que la noción de institución adaptada por la economía institucional original, se vincula con enfoques semejantes en la sociología, en particular, haciendo hincapié en que las instituciones están vinculadas a valores y normas culturales (Velthuis, 1999).

Según el Grupo Polanyi (2008), la noción de institución se presenta según la aproximación analítica del contexto. De manera general, los sociólogos consideran a las instituciones desde cómo se originan y su funcionamiento. Mientras que los economistas consideran a las instituciones como reglas de funcionamiento (*working rules*) de las organizaciones. Es decir, que se puede definir una institución como una acción colectiva contralada por la acción individual.

Ploeg van der (2009) desarrolla un marco institucional en el desarrollo rural. En este se considera la noción de institución como estructuras y mecanismos de orden social y cooperación que gobiernan el comportamiento individual. Las instituciones se comprenden como un conjunto de regulaciones, leyes, normas o tradiciones, las cuales están conformadas mediante la interacción humana y es manifestada en una estructura organizacional. En las ciencias sociales las instituciones son consideradas como construcciones específicas de acuerdo al momento, la cultura y la sociedad, producida por una elección humana colectiva (Knickel, Schiller, Münchhausen, Vihinen, & Weber, 2008).

La economía institucional se enfoca en la comprensión del rol de la institución en la formación del comportamiento económico. La actividad económica es considerada como el uso de un sistema formal o de contrato informal que le permite generar ventajas individuales. Las posibilidades de contratación dependen en gran medida de la distribución de los derechos de propiedad, recurrencia y del nivel de los costos de transacción bajo diferentes arreglos institucionales, lo cual generan restricciones o incentivos para cada agente económico (Knickel, Schiller, Münchhausen, Vihinen, & Weber, 2008). Las instituciones se identifican por tener un propósito social y por hacer cumplir normas que rigen la conducta humana. Las instituciones emergen, se desarrollan y funcionan bajo un patrón de auto-organización social que puede llevar más allá de las intenciones de los individuos involucrados. La distinción entre institución formal e informal es importante, debido a que permite definir el nivel de las restricciones en la

distribución de los derechos de propiedad. Las instituciones formales se refieren a las leyes o derechos y se pueden hacer cumplir, mientras que las instituciones informales (o reglas) se generan en un contexto de interacción social que permite reducir los problemas de coordinación y contribuye a la cooperación (reduciendo los costos de transacción) (ibíd.)

Desde el punto de vista económico, las instituciones se expresan mediante los contratos formales e informales y los costos de transacción que se atribuyen a diferentes arreglos institucionales. Mientras que del punto de vista social, las instituciones se manifiestan como una manera de lograr la coordinación y la cooperación, enfocándose en la construcción de la confianza, la cual entre otras cosas facilita la acción colectiva. Además, ciertas aproximaciones en ciencias sociales relacionan el proceso evolucionario de cambios institucionales a través del capital social, ya que permite comprender la confianza, entendimiento mutuo, relaciones recíprocas, estructuras de relaciones sociales, normas y cooperación en el proceso del desarrollo económico (Knickel, Schiller, Münchhausen, Vihinen, & Weber, 2008). No obstante, Bernier & Meinzen-Dick (2014), hacen referencia sobre las redes sociales mediante el capital social, donde se destaca que pueden existir relaciones patrón-cliente que benefician a través del acceso a recursos e información. Sin embargo, no todas las relaciones patrón-cliente son beneficiosas, puesto que se visibilizan entre *responsive* y *unresponsive linking capital*. *Unresponsive linking capital* hace referencia al capital de vinculación (*linking*) que no responde a la vinculación de forma positiva y tiende a reforzar el nepotismo y concentra el poder desigual, haciendo tales relaciones formas de explotación.

2.2.2. Noción de “capital social” enfoque económico y sociológico

Con el fin de explicar el sistema institucional de intermediación de los pequeños arroceros, no solo es imperativo considerar el institucionalismo que permite comprender las instituciones y su funcionamiento, sino el concepto de capital social desde sociología como desde la economía. Por lo tanto, el marco teórico se construye integrando ambas ciencias, de tal manera que permitan explicar por una parte el sistema institucional de intermediación de los pequeños arroceros, considerando la comercialización vinculada al financiamiento informal, y por otra parte, contribuye a comprender las alternativas de acción colectiva que les permite disminuir la dependencia financiera. En efecto, Ostrom considera necesario explicar la acción colectiva con el enfoque del capital social. A continuación se describe el capital social como es considerado en la tesis, citando a los autores más relevantes de las ciencias sociales.

Existen varios enfoques y perspectivas del capital social, por ejemplo Bourdieu (1979) lo define como recursos sociales que proveen acceso al capital económico. Mientras que Robert Putnam lo define como las redes que habilitan la cooperación; James Coleman atribuye a la comprensión del capital social como normas y confianza citado en Tisenkops et al., (2008).

Tisenkops et al., (2008) reportan que el concepto del capital social se arraiga bajo dos disciplinas, tanto de la sociología como de la economía. El capital social está integrado en la corriente económica de diferentes formas, una de ellas es a través de la reducción de los costos de transacción y permite beneficiar entre los agentes económicos la credibilidad y la confianza. Por otra parte, puede generar riesgo de dependencia si la relación económica entre los agentes se vuelve asimétrica.

En la economía social se ha desarrollado una perspectiva holística del capital social, donde se argumenta que la relación importa, donde se reporta que la economía se arraiga en las relaciones sociales. Ciertos autores como Granovetter hacen referencia a la relación arraigada y muchos economistas concuerdan que la relación social es el lubricante para las interacciones económicas.

Un modelo integral del capital social es desarrollado en “Unfolding Webs” por Ploeg van der (2009) con el fin de proponer el modelo teórico del capital social con sus funciones en el desarrollo rural. En dicho modelo se conceptualizan los componentes principales del capital social y sus interrelaciones.

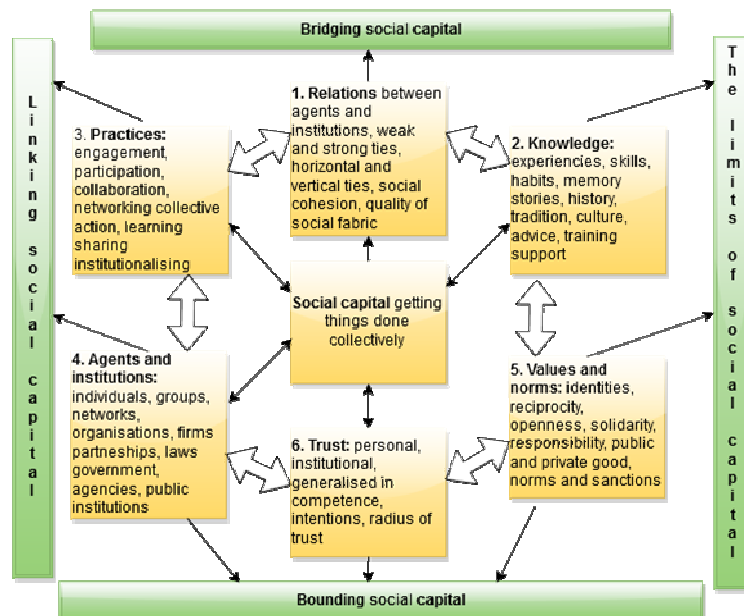


Figura 2. Modelo integral del capital social.
Fuente: Ploeg van der (2009).

De acuerdo a los autores del modelo integral, (i) las relaciones son vistas como el núcleo del capital social donde se visibiliza el análisis hacia las relaciones entre actores individuales y las instituciones. Las relaciones funcionan como el pegamento de la sociedad y pueden ser interpersonales, intergrupales e institucionales. Por otra parte, (ii) las prácticas en el modelo es visto como la amplia gama de actividades: participación, contactos, redes, colaboración, acción colectiva, normas... El fin es lograr cooperar en la resolución individual o colectiva de problemas que fortalecen la confianza, y adopta nuevas normas institucionales. (iii) Los valores y normas están vinculados a la historia, identidad, tradición y estructura social, lo cual permite mantener continuidad entre el pasado, presente y futuro. Los valores positivos del capital social son la apertura, reciprocidad, solidaridad y responsabilidad. Las normas están basadas en los valores pero son vistos como las practicas que guían la acción, sin embargo, las normas también están vistas como sanciones. (iv) Los agentes e instituciones del capital social incluyen los individuos, grupos, redes y también organizaciones económicas como cooperativas, instituciones gubernamentales y sociedad civil. (v) Al conocimiento se refiere a la experiencia, habilidad, tradición y rutinas que especifican como el capital social es aplicado, y se distingue de un individuo, grupo, organización y conocimiento institucional del capital social. Finalmente (vi) la confianza, la cual es definida como un tipo de expectativa que alivia el temor de que en el intercambio entre socios van a actuar de manera oportuna (Bradach y Eccles, 1984) citado por Tisenkopfs, Lace, & Mierina (2008).

Por otra parte, las formas de capital social: bonding, bridging y linking es necesario considerar puesto que son las formas de vínculos que permiten visibilizar el capital social. Putman, Leonardi, & Nanetti definen *bonding social capital* como la reciprocidad en un grupo y se visibiliza como los vínculos entre similares, por ejemplo vínculos entre familiares, comunidad y religión. Mientras que *brindging social capital*, Putman, Leonardi, & Nanetti lo definen como la solidaridad en una sociedad más amplia, y se representa como los vínculos que existen en una comunidad que tienen individuos con otros diferentes a ellos. *Linking social capital*, se entiende como la capacidad que tienen los grupos para comprometerse de forma vertical con organismos externos y permiten aprovechar recursos e influir en política (Woolcock y Narayan, 2000), citado en Bernier & Meinzen-Dick (2014); Tisenkopfs, Lace, & Mierina (2008). *Linking social capital* permite comprender las relaciones jerárquicas entre individuos y grupos teniendo diferente posición de poder.

2.2.3. Noción de mercado en relación a arreglos institucionales

Continuando con el institucionalismo como base conceptual del marco teórico de la tesis, es imprescindible resaltar la noción de mercado considerando que el sistema institucional de intermediación de los pequeños arroceros se hace presente en los elementos que conforman el mercado donde se resalta la importancia de las instituciones en la comprensión de los mercados.

Al referirnos al estudio de los mercados bajo el lente de la Nueva Economía Institucional -NEI, Williamson (1985) expandió la teoría de Coase y centra su análisis en las relaciones contractuales y la necesidad de ajustar los contratos con el fin de reducir los costos de transacción ocasionados por la información imperfecta. De tal forma se señala que el mecanismo del mercado conlleva a ciertos costos tales como la búsqueda de información de los precios, negociación y el cumplimiento de los acuerdos en la negociación (Klein, 1999). La NEI subraya que los costos de transacción dan a entender que los mercados se acercan más a la realidad considerando que el intercambio entre los agentes económicos en el mercado tiene un costo y se requieren de las instituciones para reducir dicho costo. Desde esta perspectiva, la limitante institucional se adhiere al modelo de mercado neoclásico donde los mercados necesitan de nuevas o instituciones modificadas para resolver las restricciones institucionales (Van Huylenbroeck, Vuylsteke, & Verbeke, 2009). Por lo tanto, dichas aproximaciones se caracterizan por asumir un individualismo metodológico que se centran en el estudio sobre cómo marcos institucionales alternativos afectan a la eficiencia. De este modo, el NEI aparece más formalista e individualista, pues se orienta hacia la elección racional y hacia los modelos de economización (Caballero, 2002). Esto ha sido criticado por lo que se ha denominado la “Economía Institucional Original” que contrasta el concepto del individualismo metodológico, con un enfoque que ve a las personas y la cultura como mutuamente dependientes. Dicha vertiente fue fundada por los autores Veblen, Commons, Mitchell y Ayres y hoy es representada por diferentes escuelas como la de Schmid y Hodgson.

La NEI hace distinción entre el entorno institucional y los arreglos institucionales al referirse al funcionamiento de los mercados. Davis & North (1972) lograron distinguir entre el “entorno institucional” y “arreglos institucionales”, distinción que expande North (1991, 1994). Según dichos autores, el entorno institucional se refiere a un conjunto fundamental de razones políticas, sociales y legales que establecen la base de la producción y la distribución. Es decir, el entorno institucional es el conjunto más amplio donde ocurre la transacción. Por otra parte, los arreglos

institucionales son los arreglos entre las unidades económicas que rigen las formas en el cual dichas unidades pueden cooperar y/o competir (Williamson, 2000) citado por Van Huylenbroeck, Vuylsteke, & Verbeke (2009). Es decir, que son contratos o arreglos establecidos para transacciones particulares. Estos pueden ser considerados como medios por el cual infunden orden en la relación donde el conflicto potencial amenaza en deshacer o volcar oportunidades para llegar a beneficios mutuos (ibíd.) Klein (1999) define a los arreglos institucionales como normas específicas diseñadas por los agentes comerciales para facilitar o mediar intercambios particulares. Williamson (1996), los llama “estructuras de gobernanza” diseñadas por los actores para mediar las relaciones económicas particulares de negociación.

La NEI estudia sobre la organización de los mercados en cuanto a la adquisición de información y su principal motivación se encuentra en la consideración de calcular y evaluar los costos de organización de los mercados y los costos de oportunidad para establecerlos. Sin embargo, la economía institucional original tiene un criterio muy diferente el cual se preocupa menos en los criterios de eficiencia individual y se interesa más en analizar los valores que acompañan a la organización de los mercados, con el fin de analizar los cambios institucionales necesarios para avanzar en el desarrollo de una economía social vinculada a valores sociales y éticos. Hodgson (1996) persigue este camino y define al mercado como un conjunto de instituciones en el que tiene lugar numerosos cambios de bienes. Esos cambios son facilitados y estructurados por las instituciones, y comprenden tanto acuerdos contractuales como alteraciones en los derechos de propiedad. Hodgson (1998) señala que el mercado requiere de mecanismos necesarios para estructurar, organizar y legitimar las actividades que le son propias citado en Gómez (2005). La institucionalización de los mercados permite una resolución colectiva de un conjunto de problemas globales, los cuales están relacionados con la acción humana. Por lo tanto, no son problemas de optimización, ni estáticos, pues los humanos resuelven cada problema en un amplio rango de caminos diferentes, tal que no existe un sistema de mercado individual (Gómez, 2005).

El Grupo Polanyi (2008), reporta que no existe el mercado sin las instituciones. Las instituciones son las reglas, normas y organizaciones sociales que estructuran las formaciones sociales que demandan las relaciones económicas, sociales, políticas y culturales. De esta forma se comprende fácilmente que no hay mercado sin instituciones de mercado. Pues, en el juego de la confrontación y de la competencia entre compradores y vendedores se desarrolla según las reglas

comúnmente admitidas sobre las características específicas de cada producto. Asimismo, dependerá de las modalidades de la venta y las modalidades de pago. Dichas reglas y normas de mercado deben ser establecidas antes del intercambio ya que no se puede negociar los productos y las reglas simultáneamente. Además, la negociación de reglas no se efectúa dentro de un marco mercantil pues no son bienes mercantiles.

Por otra parte, al referirnos al mercado, se debe considerar que las relaciones mercantiles están estrechamente vinculados a las no-mercantiles, pues es estas no se crean espontáneamente o naturalmente por intereses recíprocos. Las relaciones mercantiles se constituyen de las relaciones no-mercantiles, donde el universo del mercado está constituido de individuos con sus intereses personales donde se genera competencia entre ellos. El mercado se da desde una acción común, realizada por un grupo con competencias individuales. Por lo tanto las instituciones de mercado son una actividad que se realiza en grupo (ibíd.).

La coexistencia de las relaciones mercantiles y no-mercantiles en el conjunto social forma el objeto central del debate sobre el “arraigo” del mercado. Por lo tanto, al referirnos al arraigo, se desarrollan las relaciones mercantiles y no-mercantiles.

2.2.4. Noción de “arraigo”

El concepto de arraigo “*embedded*” se incorpora en el marco conceptual puesto que nos permite justificar como la comercialización del pequeño arrocero, considerada como una actividad económica, esta arraiga en una construcción social, en el que el intercambio se conforma de agentes que participan en cooperación/competencia. Dicho concepto es considerado desde la antropología económica destacado por el autor Karl Polanyi, sin embargo, en la sociología también es reconocido.

Los nuevos teóricos sociales (Granovetter, 1985; Swedberg, 1994; Fukuyama, 2002) señalan que el mercado va más allá de un acto de intercambio, y más bien consideran que el mercado es una forma de estructura social el cual ofrece una gama continua y prolongada de interacción social. Es decir, la acción económica está arraigada “*embedded*” en los tejidos no económicos, en las instituciones y en las relaciones y las transacciones del mercado se producen dentro de un entorno ya institucionalizado (Van Huylbroeck, Vuylsteke, & Verbeke, 2009).

En efecto Williamson (2000) subraya la importancia de considerar los cuatro niveles de análisis social, en el cual propone que en el primer nivel se encuentra el arraigo social, donde se ubican las instituciones informales, normas, costumbres, tradiciones, etc. Dicho nivel es escogido por

los economistas institucionales, donde se consideran que el arraigo tanto al nivel de la sociedad como las relaciones sociales que están en marcha, han avanzado en la explicación de problemas de este tipo (Granovetter, 1985). Tal como lo proponen Smelser & Swedberg (1994), donde se observa diferentes tipos de arraigo— cognitiva, cultural, estructural y política – deben ser distinguidas y concluyen que el concepto de arraigo permanece en la necesidad de una mayor especificación teórica.

Granovetter señala que los actores no se comportan o deciden como átomos fuera de un contexto social, ni se adhieren a un guion escrito por categorías sociales. Sus intentos de acciones intencionales están arraigados en concreto, en un sistema de relaciones sociales en marcha. El ofrece un enfoque de relaciones sociales en lugar de arreglos institucionales o de moralidad generalizada por ejemplo creencias y normas, que son responsables de la generación de la confianza en la vida económica (Nee, 2003). Granovetter (1985) sostiene que las acciones económicas están arraigadas en un sistema concreto de relaciones sociales y que es preferible estudiar dichas relaciones sociales en términos de redes (Swedberg, 1997).

Granovetter es bastante crítico con respecto a la economía neoclásica, y señala que la acción económica no puede ser explicada en términos de motivaciones individuales porque “la acción económica se arraiga en las redes de relaciones personales en lugar de ser llevadas a cabo por actores atomizados” (Velthius, 1999). Por lo tanto la acción económica está arraigada en las relaciones sociales. El arraigo de la vida económica en las redes sociales y las instituciones culturales tiene implicaciones en los resultados económicos. Al referirnos al mercado, Granovetter señala que la confianza podría ser tomado como una explicación de la rigidez de los precios “ya que los compradores y vendedores no responden a los incentivos de precios para la comercialización con agentes desconocidos, lo cual previene la transparencia en el mercado” (Velthius, 1999). En base a esto, los teóricos sociales (Smelser & Swedberg, 1994), señalan que existen tres supuestos en las cuales se basa la nueva sociología económica: (i) La acción económica está arraigada en relaciones sociales, (ii) La acción económica va dirigida a la búsqueda de objetivos tanto económicos como no económicos y (iii) Las instituciones económicas esta socialmente construidas (Velthius, 1999). Por lo tanto, el arraigo contrasta el individualismo metodológico y de hecho funciona como un concepto opuesto al enfoque atomizado del comportamiento económico que prevalece en la economía ortodoxa. Granovetter (1985) critica el postulado de la economía neoclásica señalando que la búsqueda de los fines

económicos esta normalmente acompañada de objetivos no económicos como la sociabilidad, la aprobación, el status y el poder. Asimismo critica el postulado de la racionalidad de la economía neoclásica ya que es considerada como un supuesto mientras que en la sociología económica es una variable o un fenómeno que debe ser explicada.

La noción del arraigo puede ser remontada al autor Polanyi, y el cual fue revitalizado por el autor Granovetter. Sin embargo Granovetter enfoca el concepto de arraigo de la acción económica “en las redes de relaciones interpersonales”. Granovetter usa la expresión “arraigo estructural” para indicar que no solo las relaciones personales (el aspecto “relacional” del arraigo) importa, sino también la estructura de red global de las relaciones (Dequech, 2003).

Según el Grupo Polanyi (2008), la noción de arraigo es central en la obra de Karl Polanyi. En su tesis bajo su obra, *La gran transformación* (1983), defiende que en todas las sociedades, las relaciones mercantiles están arraigadas en las relaciones sociales. El término arraigo fue retomado por la nueva sociología económica que estudia los determinantes no-mercantiles (relaciones sociales, identificación cultural, inserción política...) del funcionamiento mercantil. El cuestionamiento principal se centra sobre cómo las relaciones no-mercantiles hacen posible la formación de relaciones mercantiles, y no en la cuestión de reciprocidad que puede sugerir una forma de asimetría.

Gemici (2008) reporta que Polanyi define el arraigo como un principio metodológico en el cual plantea que la economía y la sociedad solo pueden ser analizadas a través de un enfoque holístico, es decir, a través del análisis de cómo se construyen las relaciones sociales e instituciones. Gemici (2008) señala que en las sociedades, las transacciones económicas son determinadas por varios motivos surgiendo de posiciones sociales ‘los motivos individuales articulados se originan como una regla impuesta por los hechos de situaciones no-económicos, de orden familiar, político y religioso’.

Según Gemici (2008), Polanyi concibe a la economía como la totalidad de las relaciones e instituciones que van más allá de las transacciones de bienes y servicios. Por lo tanto, Polanyi ofrece un método para estudiar la economía que contrasta la metodología del individualismo económico. Como resultado, el arraigo surge como un principio metodológico bajo una aproximación holística que contribuye a estudiar cómo se construyen las relaciones sociales y como se constituyen las instituciones en un contexto económico. De esta manera se resalta que la economía está arraigada en las relaciones sociales y las instituciones.

Ghezzi & Mingione (2007), señalan que el arraigo expresa la noción donde los actores sociales pueden ser comprendidos e interpretados a través de contextos relacionales, institucionales y culturales y no pueden ser vistos como tomadores de decisiones atomizados que maximizan su utilidad. La aproximación del arraigo prioriza las diferentes condiciones en la cual el aspecto social se lleva a cabo. El concepto de arraigo se basa en varios supuestos: (i) el actor no es un individuo atomizado, (ii) la utilidad inmediata no puede explicar el completo significado de las relaciones sociales, y (iii) las lógicas que subyace a la formación de las instituciones y sus normas de comportamiento no puede ser retirados de contexto de la interacción social dentro del cual existen las instituciones. Ghezzi & Mingione (2007) subrayan la aproximación de Granovetter y la contribución de Polanyi con el fin de destacar los procesos socio-históricos nos permiten pasar de las diferentes formas de incrustación hacia la configuración de las instituciones sociales y comportamiento económico.

2.2.5. Relaciones de intercambio: reciprocidad, redistribución e intercambio

Polanyi citado en Ghezzi & Mingione (2007) identifica tres tipos de relaciones de intercambio: reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado. Los intercambios recíprocos y de redistribución son significativos solo si son concebidos como una parte de orden social. La lógica de la reciprocidad se construye de intereses colectivos de pequeños grupos con fuerte y cercanos vínculos. De esta forma de intercambio, las reglas favorecen la reproducción de los grupos sociales sobre el interés individual. Por el contrario, la lógica de la redistribución se deriva de la pertenencia de una comunidad más amplia y sus relaciones internas de poder. De acuerdo a las tres diferentes lógicas de intercambio de Polanyi – presente en varias combinaciones – proveen a la sociedad con instituciones necesarias, y por lo tanto con varias configuraciones de arraigo.

Grupo Polanyi, (2008) sostiene que la reciprocidad puede ser definida como la repetición de una acción o de un servicio de prestación o de donaciones para crear lazos sociales. Polanyi (1944) reportado en la “multifuncionalidad de la agricultura” (Grupo Polanyi, 2008), ha identificado diferentes formas de beneficios económicos que han generado formas de mercados diferenciados. Él propone una tipología de sistemas económicos que reflejan las diferentes maneras donde el proceso económico está institucionalizado en la sociedad. Él ha identificado tres formas de integración: la reciprocidad definida como los “movimientos entre los puntos de correlación de grupos sociales simétricos; la redistribución: movimientos de la propiedad hacia

un centro, luego hacia el exterior; y el intercambio: ir y venir, como los existentes en un sistema comercial”. La relación de intercambio se produce sobretodo de valores materiales mientras que la relación de reciprocidad se genera de valores materiales pero igualmente de valores humanos. La noción de lo mercantil se caracteriza por la igualdad de beneficios y presentar simetría, entre lo recibido en valor monetario y lo entregado por dicho valor. Mientras que la noción de lo no-mercantil moviliza la cuestión de la identidad en el sentido de los valores sociales. Sin embargo, los valores sociales no son innatos como lo presupone el concepto de incrustación de lo económico en lo social. Dichos valores humanos se producen y reproducen precisamente por las estructuras de la reciprocidad y la redistribución. En estas condiciones epistemológicas, el método para diferenciar los beneficios regulados por el principio de la reciprocidad gobernada por el intercambio, consiste en identificar las polaridades económicas de las relaciones sociales que contribuyen a la reproducción de las dichas relaciones humanas que las generan (Grupo Polanyi, 2008).

Cabe mencionar que es común encontrar las situaciones mixtas, donde se observan entre las relaciones mercantiles (libre intercambio) y las no-mercantiles donde se observan relaciones de reciprocidad. Por lo tanto, es necesario caracterizar de mejor manera las polaridades económicas, contradictorias, mixtas, híbridas o mestizas por las que atraviesa la sociedad rural. Al referirse a la hibridación, se hace referencia a dos categorías: intercambio/reciprocidad, es decir, mercantil/no-mercantil. Sin embargo, vale la pena analizar la articulación más bien que la hibridación entre las relaciones de reciprocidad y de relaciones de intercambio, donde una interfaz del sistema es necesaria.

De acuerdo a Gemici (2008), Polanyi construye el análisis de diferentes sistemas económicos – hogar, reciprocidad, redistribución e intercambio. El autor observa el sistema de asignación como ‘formas de integración’ que proporciona unidad y estabilidad a la economía empírica. La reciprocidad, redistribución e intercambio son formas de integración que dependen en la distinción de los soportes institucionales. Polanyi también utiliza el término ‘arreglos institucionales’ para caracterizar la combinación de patrones. En cada caso, lo que define un arreglo institucional no es el tipo de comportamiento individual sino a la característica de la estructura. Por lo tanto, la reciprocidad integra una economía empírica no solo por las relaciones interpersonales sino por las ‘estructuras organizadas simétricamente’, como los sistemas de grupo de parentesco. La redistribución es la existencia del centro y su rol es coordinar los

movimientos de los medios para satisfacer requerimientos. El intercambio, es el mercado donde interviene la formación de precios, el cual se lo considera como un arreglo institucional. La reciprocidad, la redistribución y el intercambio son considerados como formas de integración que puede coexistir.

Vernimmen et al., (2003) reportan que a nivel de las estrategias de agricultores se relacionan con el intercambio, la redistribución y la reciprocidad. La estrategia del intercambio intenta incrementar la participación en el mercado. Las estrategias de redistribución intentan hacerlo a través del crecimiento económico, mientras que la reciprocidad está basada en intercambios no-mercantiles. Vernimmen et al., (2003), en su investigación exploratoria identificaron que las estrategias de supervivencia se clasifican en la agricultura y fuera de la agricultura. Ellos señalan que existe un mercado donde se intensifica la agricultura o se diversifica, y se trabaja en jornal fuera de sus fincas. Mientras que la distribución se visibiliza con el soporte del Gobierno, como por ejemplo, mediante subsidios. Finalmente, también se identificó la reciprocidad, tal como el ahorro en los gastos del hogar, la dependencia en la seguridad social y el préstamo otorgado por las redes sociales. Dicha investigación reportó que el ingreso del hogar se reducía por los pagos de los préstamos realizados para la producción y que un grupo de hogares son altamente dependientes al sistema de redistribución, mientras que otro grupo reporto que gran proporción del ingreso se deriva de las actividades no-agrícolas.

2.2.6. Marco de análisis institucional y desarrollo (IAD)

Con el fin de comprender cómo el diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, principalmente las que están dirigidas a los pequeños productores, se va a aplicar el marco de análisis institucional y desarrollo (IAD), con el fin de determinar si llegan a beneficiar o no a los pequeños arroceros.

El marco de análisis institucional y desarrollo (IAD) es un método sistemático que permite realizar el análisis de la política con el fin de comprender cómo las instituciones funcionan, operan y cambian en un determinado periodo de tiempo. Dicho marco de análisis fue desarrollado por Elinor Ostrom, reconocida en el ámbito de las ciencias políticas y en la Nueva economía institucional. El marco IAD permite evaluar, diseñar o reformar una política, puesto que contribuye a analizar de manera sistemática los arreglos institucionales existentes y aportan a la comparación de alternativas (Polski & Ostrom, 1999). El IAD visibiliza el análisis institucional como un sistema social donde se puede analizar la jerarquía e interacciones

establecidas, donde se asume un contexto de interacción particular en el cual la red general de los actores puede ser analizada de forma particular, asimismo las reglas en uso (*rules-in-use*), y el resultado común que se espera alcanzar. El IAD contribuye al análisis de fenómenos sociales complejos dividiéndolo en pequeñas partes que permiten comprender su función. Ostrom (2010), manifiesta que el IAD permite analizar y comprobar hipótesis acerca del comportamiento en diversas situaciones y a múltiples niveles. A su vez se considera el análisis de cómo las reglas, las condiciones físicas y materiales, y atributos afectan la estructura de los actores “*action arena*”, los incentivos que ellos confrontan y los resultados que se obtienen. Un aspecto importante del marco IAD es que permite estudiar el resultado afectado por los arreglos institucionales creados por los actores en un contexto dado. Ostrom (2011), reporta que en el marco de análisis deben identificarse las principales variables que están presentes en los arreglos institucionales. El desarrollo de un marco como el IAD, contribuye a identificar los elementos y sus relaciones necesarias a considerar en el análisis institucional. De esta forma se generan las variables que conforman los arreglos institucionales (ibíd.). El marco de IAD contribuye a organizar y analizar datos de estudios empíricos a través de modelos que permiten evaluar reformas. Entre los objetivos del análisis institucional mediante el marco IAD es el de identificar los factores que influyen en el comportamiento según las tres variables exógenas (física y material, atributos como la cultura, y la reglas “*rules in use*”). Un segundo objetivo es el de identificar y evaluar patrones de interacción que están asociadas al comportamiento en la “*action arena*”, y los resultados de la interacción en estudio (Polski & Ostrom, 1999).

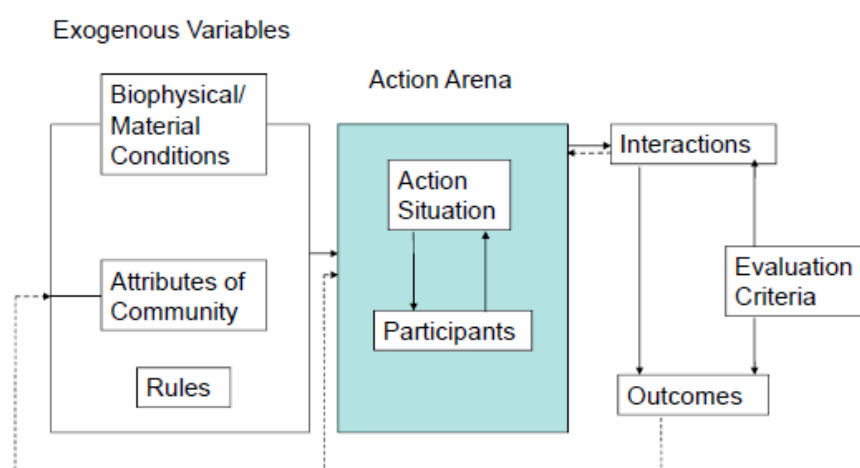


Figura 3. Marco de análisis institucional y desarrollo (IAD).
Fuente: Polski & Ostrom (1999).

Con el fin de analizar los arreglos institucionales dirigidos a los pequeños arroceros, se describen los componentes del marco IAD a continuación. El término “*action arena*” está conformada por dos subconjuntos “*holons*”: la situación de acción “*action situation*” y los participantes “*participants*” en dicha situación. El “*action situation*” se refiere al espacio social donde los participantes con diferentes preferencias interactúan, intercambian bienes y servicios, resuelven problemas y se enfrentan. El “*action situation*” se caracteriza aplicando siete grupos de variables: (1) participantes, (2) posiciones, (3) respuesta, (4) vínculos de la acción de respuesta, (5) el control que los participantes ejercen, (6) Información, (7) Los costos y beneficios asignados a la respuesta (Ostrom, 2005). Los factores que influyen en la estructura del “*action arena*” se incluyen en tres grupos de variables: (1) las reglas usadas por los participantes, (2) los atributos del Estado que se relacionan con dichas ámbitos “*arenas*” y (3) la estructura general donde se desarrolla el “*arena*” particular... se refiere a los actores y al “*action situation*”, por lo tanto, es clave identificar la acción que resulta de patrones de interacción y resultados. En primer lugar se analiza el problema identificando la unidad conceptual, es decir, “*action situation*”, ya que se lo utiliza para describir, analizar y explicar los comportamientos dentro de los arreglos institucionales.

Luego de haber definido los componentes del marco IAD, se procede a determinar las políticas que se desean analizar según el objetivo, la evaluación de los resultados de las políticas, comprender la información, la estructura del incentivo de las políticas o el desarrollo de iniciativas de reforma de las políticas (Polski & Ostrom, 1999). Las políticas a analizarse son aquellas relacionadas al sector arrocero y teóricamente dirigida a los pequeños productores, las cuales son: (i) la política de subsidios a los insumos mediante el “programa plan semillas”, (ii) la política de distribución y almacenamiento a través de la UNA, (iii) créditos financieros para la producción.

2.2.7. La acción colectiva y el capital social

Con el fin de comprender las alternativas de acción colectiva de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera caracterizada por el sistema institucional de intermediación, se hace referencia a la definición de acción colectiva, desde el enfoque de la economía institucional, la cual la combina con la perspectiva del capital social.

En el enfoque histórico del institucionalismo se define a la acción colectiva como una construcción social desde una perspectiva histórica. Mientras que desde la socio-economía, el

capital social (Bourdieu, 1994; Coleman, 1994; Putnam, 1993) citado por (Sabourin, Antona, & Buyse, 2003) permite situar la acción colectiva de los individuos en relación con un grupo.

El capital social considera varios aspectos tal como la confianza, redes, normas e instituciones, mientras que la acción colectiva contribuye a explicar el proceso de generación de bienes colectivos (Martín, 2011). Olson fue el mayor exponente de “primera generación” sobre las teorías de la acción colectiva y sostiene que la cooperación voluntaria es muy reducida para resolver problemas de acción colectiva y es necesaria la intervención externa (gobierno). Sin embargo, Ostrom, quien es considerada exponente de “segunda generación” sostiene que si es posible la capacidad de auto organización de los propios individuos. Olson en su teoría supone individuos atomizados, mientras que Ostrom sostiene que los individuos coexisten y se relacionan entre sí para compartir experiencias e información. No obstante, para poder explicar la acción colectiva, es necesario hacerlo desde la perspectiva del capital social, es decir, considerar el capital social con la acción colectiva como una visión expansionista (Ostrom, 2003). Por lo tanto, los modelos de segunda generación que ofrece Ostrom se consideran según el grado de cooperación entre los actores y los procesos de auto-organización del grupo, lo cual se ve reforzada por las aplicaciones de normas, reglas y valores dentro del grupo como la confianza (Sabourin, Antona, & Buyse, 2003). Además la autora resalta el aprendizaje de las normas y valores, lo cual contribuye a reducir el comportamiento oportunista de los actores, y anticipar posibles sanciones. El aprendizaje también contribuye a la adaptación de los conocimientos y saber de “mejor forma”, es decir, contribuye a la construcción de capacidades, habilidades de grupo (ibíd.).

Por otra parte, se tiene el concepto del aprendizaje social “*social learning*”, que según varios autores (Koelen & Das, 2002; Kruijssen, Keizer, & Giuliani, 2009), se considera como la base del intercambio entre actores de una actividad colectiva donde los socios en cada grupo de interés aprenden juntos a definir los problemas, buscar y aplicar soluciones y evaluar el valor de una solución para una determinada práctica. Dicho proceso se lo conoce como la cognición múltiple, por el cual los socios pasan de tener una cognición múltiple a una cognición colectiva con múltiples perspectivas con atributos compartidos como las teorías, valores y la acción colectiva.

Con el fin de analizar las formas de acción colectiva en términos de la participación en el mercado y alternativas para reducir la dependencia financiera a través de las cajas de ahorro, se

propone realizar el análisis mediante el marco: estructura-conducta-desempeño “*structure-conduct-performance*” (S-C-P). El marco S-C-P contribuye al análisis de la acción colectiva con el fin de estudiar el resultado “*outcome*” de la acción colectiva, es decir, participación en el mercado y alternativas de autofinanciamiento.

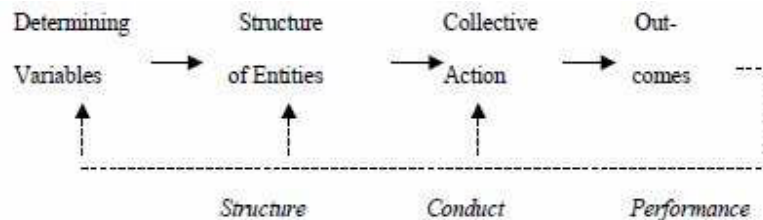


Figura 4. Esquema Structure-conduct-performance.

Fuente: Kruijssen et al (2007).

Las características que permiten describir la acción colectiva considerada son: (i) status (asociación, redes, historia); (ii) la afiliación (numero, tamaño, y actividades de los socios); (iii) funciones (económica, social, política); (iv) gobernanza (incentivos, sanciones, jerarquía contra la toma de decisiones participativas, la confianza) y (v) nivel (horizontal o vertical, es decir, dentro del grupo de actores o entre los diferentes grupo de actores) Dichas características describen la estructura de la organización de la actividad colectiva y las interrelaciones entre los actores (Kruijssen, Keizer, & Giuliani, 2009). Asimismo, se consideran los aspectos centrales del capital social: (i) relaciones de confianza, (ii) reciprocidad e intercambio, (iii) reglas, normas y sanciones, (iv) conectividad, redes y grupos.

Con el fin de analizar el desempeño tanto de la participación en el mercado y las alternativas de autofinanciamiento desde el enfoque S-C-P, se evalúa en términos de eficacia (la estabilidad y mantenimiento de la calidad), eficiencia (los recursos se utilizan de manera óptima) y equidad (relaciones de poder).

A lo largo de la investigación se ha podido resaltar la noción del arraigo y capital social, y de las teorías del análisis de desarrollo institucional y la teoría de estructura-conducta-desempeño. La noción de institución, es decir, las reglas formales e informales que estructuran las relaciones sociales demandadas por las relaciones económicas, es lo que permite vincular dichas aproximaciones teóricas. Las instituciones son el elemento que contribuye a explicar cómo las relaciones mercantiles están arraigadas en las relaciones no-mercantiles. Asimismo la teoría de la acción colectiva y capital social permite poner en evidencia la necesidades de las asociaciones a auto-organizarse, con el fin de mejorar sus condiciones de financiamiento productivo y

mecanismos de comercialización. La teoría de la estructura-conducta-desempeño contribuye a la elaboración del marco de análisis de la acción colectiva y capital social en las organizaciones económicas de los pequeños arroceros.

Por otra parte, el análisis del marco institucional de desarrollo, permite la desagregación de las políticas agrícolas relacionadas al sector arrocero y son dirigidas a los pequeños productores. Al realizar el análisis comparativo, se toma en consideración los objetivos de las políticas, los recursos humanos, físicos y financieros, las reglas en uso y los resultados de dichas políticas, en torno a las instituciones. Por lo tanto, el componente conductor del marco conceptual desarrollado en la investigación es la noción de instituciones.

2.3. Definición de las dimensiones y los campos que comprende el estudio:

El estudio está comprendido bajo las siguientes dimensiones:

- (i) La dimensión técnica nos permite explicar cómo se desarrolla la producción de arroz, es decir, la descripción de su itinerario técnico. En la presente investigación, fue desarrollado desde el enfoque sistémico del análisis de los sistemas de actividad, ya que la entidad social, es decir, los pequeños arroceros y sus familias de la zona de estudio, no solo cultivan el arroz sino que se dedican a otras actividades para lograr su objetivo. De dicho estudio, se obtuvieron 6 tipologías de sistemas de actividad que tienen como criterio discriminante los factores de producción: acceso a la tierra (superficie en ha), capital (formas de financiamiento) y mano de obra.
- (ii) La dimensión económica en la investigación se desarrolla a través del análisis socio-económico de los sistemas de cultivo del arroz. Se elaboró a partir del calendario de trabajo, cálculo de rendimientos, cálculo de los costos de producción. Además, consideramos las demás actividades agrícolas que desarrolla la entidad social (agricultor y su familia), y las demás actividades (no-agrícolas) que le generan ingresos a la entidad social. Para el cálculo del ingreso familiar total, también consideramos su autoconsumo, y consumo para satisfacer necesidades básicas de la familia. Además, se considera los intercambios y los mecanismos de comercialización y financiamiento, donde se encuentran arraigados elementos sociales.
- (iii) La dimensión social es considerada a través de las relaciones de poder, alianzas y conflictos que se desarrollan durante el intercambio en la comercialización. Pues

hemos identificado que los mecanismos de comercialización se ven afectados por las formas de financiamiento para la producción de los pequeños arroceros de la zona de estudio. Los pequeños arroceros realizan préstamos informales a piladoras, comerciantes, familiares o prestamistas informales a diferentes tasas de interés (altas o bajas según el agente). Por lo tanto, se ha construido un sistema institucional de intermediación donde existen préstamos informales con sus respectivas reglas.

(iv) La dimensión política es estudiada de manera transversal en la presente investigación. Se considera las políticas públicas asignadas al sector arrocero como el precio mínimo de sustentación, subsidio a los insumos para la producción y la política del almacenamiento a través de la UNA. Dicho programa está dirigido a pequeños arroceros, sin embargo la política no llega a ser efectiva.

El estudio está comprendido bajo los siguientes campos:

2.3.1. El campo geográfico

El estudio se concentra en la provincia de Guayas, en los cantones Daule y Santa Lucía y la provincia de Los Ríos (figura 5). Dichos cantones se han escogido de acuerdo a dos factores: (i) la representatividad o presencia de número de piladoras – siendo la transformación el eje de la cadena de valor del arroz – y (ii) la representatividad de pequeños y medianos arroceros en dichos cantones. De acuerdo a bases de datos de las piladoras a nivel nacional proporcionados por técnicos del Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), los cantones con mayor número de piladoras son Daule, Samborondón, Babahoyo, Yaguachi, Salitre y Santa Lucía. Sin embargo, dentro de los cantones Daule, Santa Lucía es donde existe un mayor número de pequeños y medianos arroceros del Guayas. Además, en esta zona queda el corazón histórico del arroz donde los productores empezaron a producir. En consecuencia, nuestra zona de estudio será la confluencia de los cantones de Daule y Santa Lucía, pertenecientes a la provincia del Guayas.

El cantón Daule se caracteriza por ser de superficie plana con una extensión actual de 462.07 km² y su población llega a 120.326 habitantes, de los cuales 87.508 viven en la zona urbana y 32.818 en el resto del cantón. Su principal sistema hidrográfico es el río Daule de gran caudal, el cual es escasamente navegable. Limita al norte con el cantón Santa Lucía, al sur con el cantón Guayaquil, por el este con el cantón Salitre y Samborondón y al oeste con el cantón Pedro Carbo y Santa Elena.

El cantón Santa Lucía tiene una extensión de 359 km² y su población es de 38.923 habitantes que se distribuyen en 8.810 en el área urbana y 30.113 en el sector rural (INEC, 2011). Limita al norte con los cantones Colimes y Palestina, al sur con Daule, Isidro Ayora y Lomas de Sargentillo y al este con Salitre y al Oeste con Pedro Carbo.

Para el año 1807, el cantón Daule estaba comprendido de las parroquias de Santa Clara de Daule, Santa Lucía y Balzar. Específicamente Santa Lucía fue considerada parroquia del cantón Daule en el año de 1820, sin embargo fue cantonizada en el año 1986.

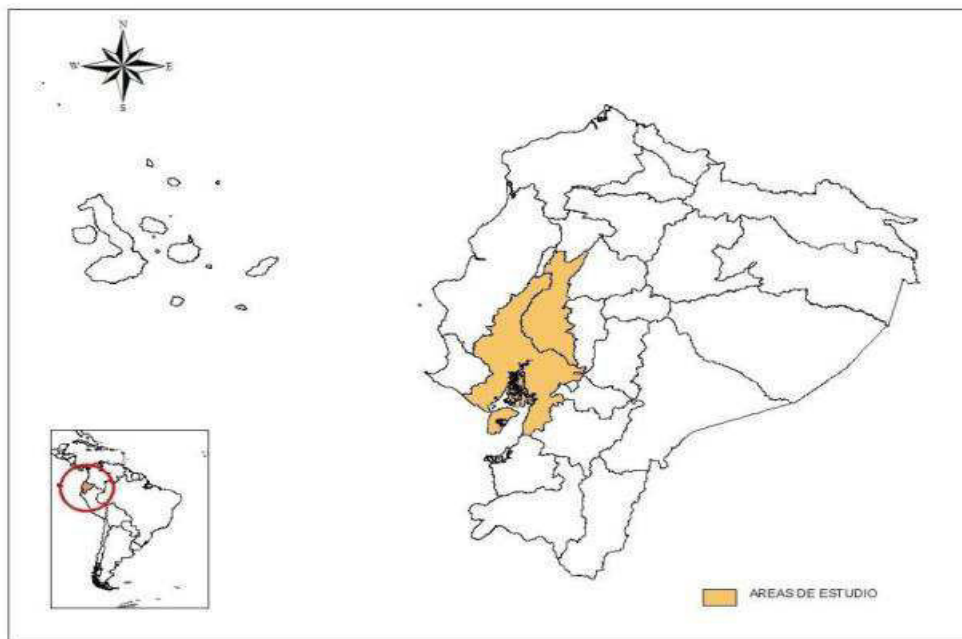


Figura 5. Ubicacion de la zona de estudio

2.3.2. El campo socio-económico

En el estudio se consideran a los pequeños y medianos arroceros con sus familias como entidad social para los análisis pertinentes, sin embargo, siendo un estudio enfocado en la comercialización de la producción, se debe tomar en cuenta a los demás agentes económicos del sector, tales como los dueños de piladoras, los comerciantes, prestamistas informales que dan financiamiento con determinadas tasas de interés para la producción de los pequeños arroceros. Asimismo, se consideran en el estudio representantes del gremio para con el ánimo de comprender la situación del sector.

A continuación (figura 6) se observa el esquema de la cadena del arroz desde el enfoque de los pequeños arroceros. Dicho esquema no solo presenta a los agentes o actores del sector sino que

muestra los mecanismos de comercialización que los arroceros tienen con los distintos canales. Esto dependerá de las formas de financiamiento que hayan tomado los agricultores para su producción o en caso de no haber optado por financiamiento, se observan los canales de comercialización escogido.

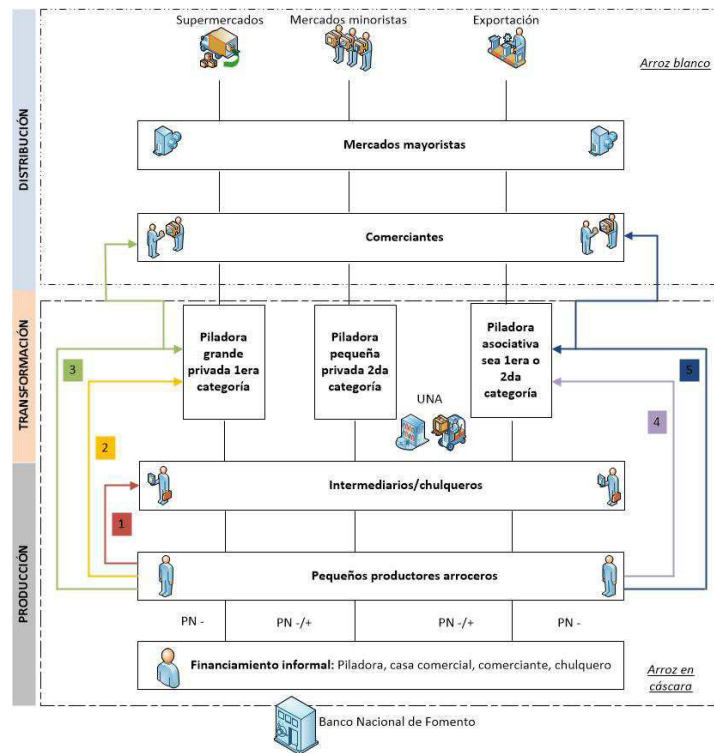


Figura 6. Mecanismos de participación del pequeño productor en la cadena del arroz

1. Agricultor que entrega al intermediario o usurero arroz paddy (en cascara).
2. Agricultor que entrega a la piladora privada sea de primera² o de segunda³ categoría arroz paddy (en cascara).
3. Agricultor que entrega a comerciantes arroz blanco (pilado), es decir, que tiene la posibilidad de obtener el servicio de pilado sea de primera o segunda categoría.
4. Agricultor que entrega a la piladora asociativa arroz paddy pero con las ventajas de por un lado evitar al intermediario y por otro que le pagan al peso, al precio y al momento adecuado. En otras ocasiones tienen la posibilidad de almacenar su arroz

² Piladora de primera categoría son aquellas con capacidad de procesar más de 20 qq/hora y poseen facilidades para el secado artificial y almacenamiento.

³ Piladora de segunda categoría son aquellas con capacidad de procesar menos de 20 qq/ha. El secado del grano se realiza en tendales y disponen de bodegas para el almacenamiento temporal del grano.

sin costo adicional ya que se cuenta con la infraestructura en la piladora asociativa (centro de acopio).

5. Agricultor que entrega a comerciantes arroz blanco (pilado) pero con el servicio prestado de la piladora asociativa sea o no miembro de la organización y con la seguridad de que se les entrega el subproducto, polvillo y arrocillo.

2.3.3. El campo político e histórico

Hemos definido periodos en los cuales ha sido de gran importancia para el sector arrocero en la zona de estudio. A continuación hemos realizado una línea de tiempo que permite comprender la realidad pasada y actual del gremio, desde el enfoque de los pequeños y medianos arroceros. El campo histórico nos permite destacar los hitos económicos, políticos y sociales entorno al sector arrocero. La misma se destaca a través de una línea de tiempo que se describe a continuación:

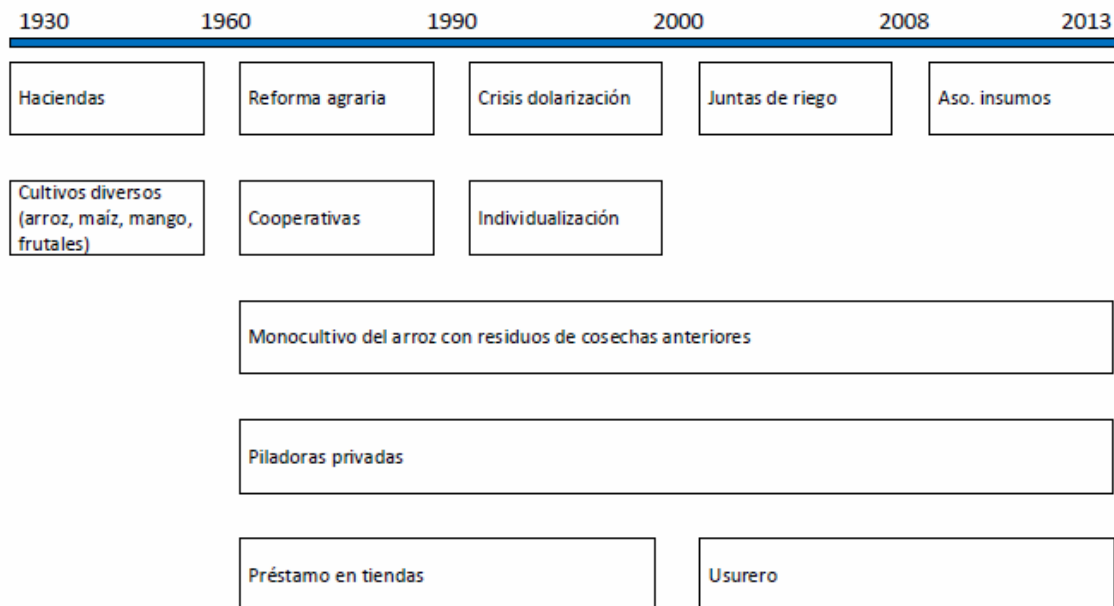


Figura 7. Campo histórico del sector arrocero

Sistema latifundista: previo a las Reformas Agrarias (1930-1960)

Previo a las Reformas Agrarias de 1964 y 1973, respectivamente, y sobre todo del decreto 1001 de 1970, la estructura agraria de la costa se componía de grandes unidades de producción: “las haciendas” cuyo tamaño podía llegar a más de 10 000 ha por propietario. La mayoría de los propietarios no vivían en sus fincas sino en los suburbios de Guayaquil, por lo tanto, las haciendas eran manejadas por " los trabajadores agrícolas" también llamados los precaristas que vivían en el lugar.

Las haciendas no se distribuían de manera uniforme, puesto que se podían encontrar haciendas de poca o gran extensión al margen de los ríos, según la zona. En este periodo los sistemas de producción eran, en su mayoría, extensivas en tierra y capital pero diversificadas. En efecto, usaban arroz de seis meses, maíz, pero también árboles frutales (mangos), producción de madera, así como ganado (principalmente vaca). El manejo de la fertilidad se regía principalmente por bosques. Sin embargo, por la crisis del cacao de los años 1920, los productores tuvieron que especializarse en la producción de arroz.

Por el lado de la comercialización, los propietarios gestionaban el intercambio directamente con el mercado de Guayaquil principalmente, gracias a estar ubicados al margen o muy cercano a los ríos. Sin embargo, los canales de comercialización no estaban completamente desarrollados durante esta época.

Las Reformas Agrarias (1960-1990)

Bajo la influencia estadounidense, las Reformas Agrarias en Ecuador nacieron respectivamente en 1964 y 1973. Estas reformas a nivel nacional no fueron muy eficientes sin embargo en el contexto de la costa y sobre todo de la cuenca de Guayas el Decreto 1001 (1970) tuvo un impacto. Este decreto establecido por el presidente Velasco Ibarra permitió una repartición de las tierras y la división y desaparición de las haciendas y las formas de trabajo precario.

La lucha de las tierras se hizo mediante la conformación de cooperativas impuesta por el gobierno con la Ley de cooperativas de 1937. Según la presión territorial, los productores tienen la posibilidad de comprar el tamaño de tierras que deseaban o se hacía una repartición equitativa entre todos los socios de la cooperativa. En ciertas comunidades, no hubo lucha por la tierra, lo que ha dado lugar a la aparición de productores sin escritura o sin tierra, obligados a alquilar para poder producir. Mediante la conformación de cooperativas, las unidades de producción fueron más pequeñas, sin embargo, esto condujo a que la producción sea específica para la producción de arroz. Con el apoyo del estado, la producción del arroz aumentó lo que provocó la desaparición de los otros cultivos (frutales, mango, ganado). Por lo tanto, la deforestación en la región se llevó a cabo y con ella la transformación de la estructura agraria de la región estudiada. Durante los primeros años, la fertilidad del suelo disminuyó poco a poco ya que era manejada por las interacciones entre los bosques y el suelo. Por lo tanto, los rendimientos disminuyeron gradualmente. Durante la misma época, pero en 1980 llegó a la región la llamada Revolución Verde que ofreció insumos y agroquímicos mediante nuevos programas técnicos de fertilización

y manejo para aumentar el rendimiento y reducir el riesgo de plagas y enfermedades. Los ciclos de producción de seis meses se sustituyeron por los ciclos de producción de tres meses con nuevas variedades mejoradas y más eficientes. La Revolución Verde fue una respuesta efectiva para los productores de arroz de la región, lo cual les permitió producir y generar rendimientos atractivos, pese a ocasionar un alto impacto ambiental negativo. Adicionalmente en la época hubo un fuerte apoyo gubernamental, lo que contribuyó a que la industria del arroz crezca gradualmente y permitió que las desgranadoras surgieran al pie de la carretera, es decir, se generó el principal acceso de Guayaquil a la Sierra. Esto contribuyó al desarrollo de la cadena del arroz y visibilizó a otros actores como industriales.

Por otra parte, la aparición de estas nuevas técnicas demandaba capital y una alta capacidad de inversión lo cual conllevó al desarrollo gradual los diferentes sistemas de financiamiento: en el día a día, las tiendas hacían préstamos de alimentos durante el ciclo del arroz y eran reembolsadas a la cosecha, mientras que en tiempos de necesidad, las casas de empeño permitían completar el financiamiento de la cosecha de arroz.

En 1983, a causa del fenómeno del Niño, los agricultores más vulnerables utilizaron otros medios de préstamos con necesidades más significativas. Entonces, un nuevo sistema de financiamiento surgió, a través de las piladoras, las cuales aparecieron y de cierta forma iban condicionando el sistema de comercialización. En la época ya se aplicaban grandes tasas de interés en función al riesgo del préstamo; pero por lo menos permitió a los agricultores producir. Dicha situación de alguna manera eliminó la capacidad de negociación de los productores para la comercialización.

A finales de los años 80, varias decisiones políticas afectaron la estructura agraria de la región. En la época, el presidente León Febres Cordero desalentó la formación de grupos de productores y sindicatos. Por lo tanto, la formación de grupos ya no fue necesaria para recibir asistencia, de esta forma las cooperativas se desintegraron gradualmente y desaparecieron, las parcelas se individualizaron y cada productor recibió una escritura propia. Además, en la época se implementó el plan de CEDEGE en la zona estudiada, mediante la ejecución de infraestructura de riego y nivelación del suelo para la producción de arroz. De esta forma, las políticas condujeron a la transformación de la zona e incentivaron al monocultivo del arroz. Entre los efectos de la Revolución Verde y la creación de una infraestructura eficiente tanto en riego como

en nivelación, la producción de arroz en el país llegó a ser autosuficiente e incluso excedentaria, tanto así que se exportó hacia Colombia en la época.

Década de 2000: La dolarización

Dos acontecimientos sucesivos cambiaron la vida de los productores en la década de 2000. La primera fue la aparición del segundo fenómeno de El Niño en 1999, la cual hizo perder la cosecha a muchos productores de arroz en la región. La segunda fue, una serie de eventos socio-económicos al nivel del país con la devaluación del sucre que conllevó a la dolarización. La devaluación del Sucre de \$ 1 por 25.000 sucres cambió por completo la economía familiar y fomentó la crisis económica en las familias de los productores, reduciendo sus ahorros en sucres a unos pocos dólares.

Por otra parte, la apertura de las fronteras fomentó la migración de Colombia a Ecuador. Esta migración, permitió según algunos, el lavado de dinero con el narcotráfico. Los productores de la costa con grandes problemas económicos en este momento, no pudieron recurrir a bancos privados (por considerar el sector no rentable) o a los bancos públicos como el Banco Nacional de Fomento (ya que no tienen la capacidad del apoyo financiero). Por lo tanto, se desarrolló una forma de financiamiento informal: los usureros. Ellos han rescatado a los comerciantes, así como los productores con tasas usurarias (10 a 20 % por mes). Este fenómeno se estabilizó hoy en cerca del 50 % del financiamiento para la producción de arroz (BNF 2013).

Esta nueva crisis también ha causado migración, especialmente del campo hacia la ciudad de Guayaquil. Muchos de los productores de la zona se vieron obligados en cierto modo a vender sus tierras para pagar sus deudas. Por otra parte, un clima de desconfianza se estableció gradualmente con la aparición de estos nuevos agentes económicos lo que hizo desaparecer las otras formas de financiamiento.

Desde la apertura de las fronteras y los cambios del poder político sobre todo con el presidente Durán Ballén en 1992, hizo visible el apoyo internacional para los productores de arroz. Algunas organizaciones no gubernamentales han trabajado con los productores para implementar cajas de ahorro y de crédito asociativas, también se generaron proyectos de comercialización y de financiamiento en la zona como (prolocal, CODEPMOC,...). La ayuda se debe principalmente a las oportunidades y al conocimiento o información de los comités de las organizaciones y de sus motivaciones. Desde los años 2008, las políticas públicas (de subsidio de la Urea, plan semillas,

el crédito, el almacenamiento y los precios) se generaron para la producción de arroz durante la presidencia de Rafael Correa.

He aquí todos los elementos descritos para la comprensión de las realidades actuales con la contribución del campo histórico y reconstrucción. Dicha reconstrucción histórica contribuye a comprender la cuestión del financiamiento informal de la producción de arroz y además que el acceso a la tierra siguen siendo el principal problema en este contexto.

2.4. Sistematización de la problemática, objeto e hipótesis de investigación

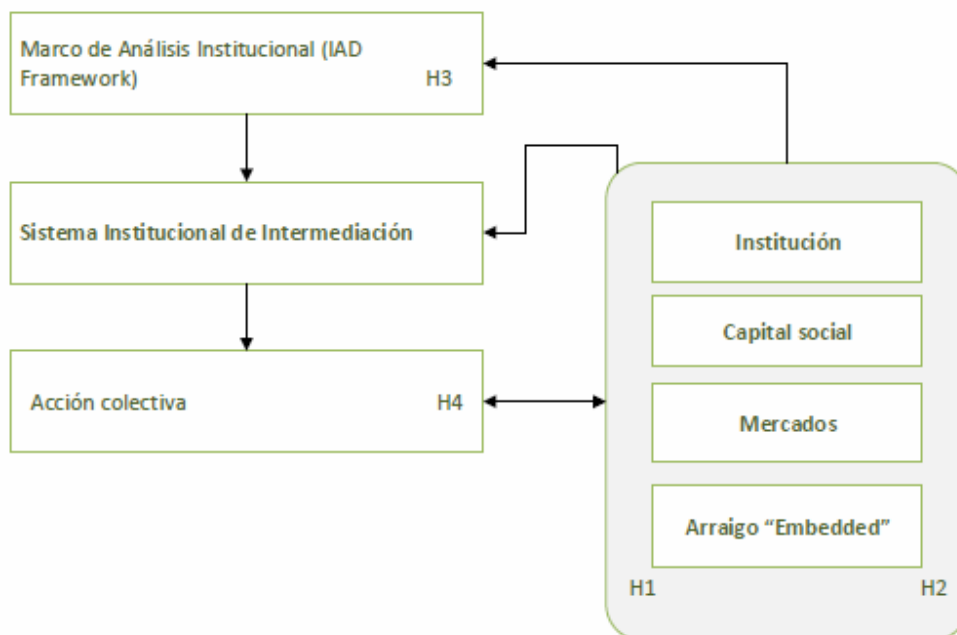
Con el fin de sistematizar la problemática, el objeto de estudio, e hipótesis de investigación, se elaboran matrices que especifican las dimensiones de estudio y el marco teórico considerado por cada hipótesis planteada. Cabe mencionar que en informes anteriores se ha reportado el Estado del Arte de cada marco conceptual considerado.

Tabla 1. Descripción de la problemática, objetivos e hipótesis de investigación

Problemática	Objeto de estudio	Hipótesis	Dimensiones	Marco teórico
<p>Existe un sistema institucional de intermediación que por un lado contribuye al financiamiento de insumos, transporte y costos de transacción. Sin embargo, por otro lado dicho sistema institucional puede concebirse como una relación social asimétrica, donde se vuelven visibles las estructuras de poder en que los compradores imponen sus condiciones a los productores a través de la combinación del abuso de poder y el débil poder de negociación.</p>	<p>¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero? ¿El sistema institucional que influye en la comercialización, beneficia o perjudica al pequeño arrocero? ¿Cómo el pequeño productor puede mejorar sus condiciones de comercialización?</p>	<p>H1. En la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación.</p>	<p>Socio-Económico – Político e histórico</p>	<p>Concepto de arraigo (Polanyi, Granovetter) – Capital social – redes sociales</p>
		<p>H2 La relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento.</p>	<p>Socio-Económico</p>	<p>Economía Institucional Concepto de Institución (Hodgson – Williamson)</p>
		<p>H3. El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores.</p>	<p>Socio – Económico Política e histórico</p>	<p>Economía Institucional IAD framework (Ostrom)</p>
		<p>H4. Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización.</p>	<p>Socio – Económico</p>	<p>Economía Institucional Concepto de Acción Colectiva (Ostrom) Capital social</p>

Capítulo 3 – Sistema institucional de intermediación: arraigo económico en las relaciones sociales

En el presente capítulo se aborda el sistema institucional de intermediación, no solo visto como la comercialización del pequeño arrocero está asociado al financiamiento, sino haciendo mayor énfasis a la comprensión de cómo nacen y se construyen por una parte las instituciones, reglas, acuerdos, cooperación, confianza, y por otra parte el poder, competencia, conflicto y desigualdad en el mercado. El concepto de arraigo, capital social, institución e instituciones de mercado, serán movilizados con el fin de evidenciar que en la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación (H1). Además se responderá a la pregunta de investigación *¿Cómo se construye el sistema institucional que influye en la comercialización, y cuándo beneficia o perjudica al pequeño arrocero?* El método utilizado para la comprensión de cómo nace y se construye el sistema institucional de intermediación es el de los sistemas de actividad, el cual se describe a continuación.



3.1. El sistema de actividad: marco de análisis para la comprensión del sistema institucional de intermediación.

Gasselin, Vaillant, & Bathfield (2012) reportan que el concepto de sistema de actividad se aplica a la agricultura de pequeña escala, haciendo énfasis a la importancia de la combinación de las actividades relacionadas directa o indirectamente a la actividad agrícola. El sistema de actividad lo definen como una representación abstracta, simplificada y esquemática de la combinación de las actividades desarrolladas por una entidad social (individuo, familia, o pequeño grupo de individuos). Su aproximación requiere la definición no solo de la entidad social, sino de la actividad, motivación, recursos y su entorno. Es necesario describir lo que hay dentro de cada componente para poder entender la lógica general del sistema.

El sistema de actividad es el campo donde se observan las actividades practicadas y las decisiones del agricultor o familia. Se admite que la naturaleza del sistema es la combinación de las actividades, considerándolas como una interacción entre las actividades y la movilización de los recursos disponibles en el sistema y su entorno desarrollado por la entidad social. El sistema de actividad es un conjunto estructurado de actividades que interactúan entre sí, llevado a cabo por la entidad social, quien moviliza los recursos disponibles en un contexto agro-ecológico (ecológico, agronómico, medio ambiental) y social (histórico, cultural, social, económico, técnico, político, institucional, etc...) (Gasselin, Vaillant, & Bathfield, 2012).

El análisis se enfoca en sobresaltar los objetivos estratégicos generales que conducen al desarrollo del sistema de actividad, para esto es necesario encontrar los objetivos de cada actividad y no desatender las interacciones. La familia que es nuestra entidad social se define por el número de consumidor y por la cantidad de trabajo que puede proveer. El número de consumidor puede ser considerado como los objetivos que la familia, por lo cual se fijan (las necesidades) y por otra parte se define a la cantidad de trabajo como el medio para alcanzar dichos objetivos. En el presente estudio se consideran dos tipos de trabajo: las actividades agrícolas, y las actividades extra-agrícolas. Estas se organizan según los objetivos y el sistema de producción que tiene el agricultor. (Paul JL et al, 1994). Los conceptos y herramientas mencionadas permiten entender las dinámicas y los orígenes de la realidad de los sistemas de actividad los cuales se desarrollan como un proceso bajo una realidad que no es fija sino más bien dinámica según su entorno (Cochet, Devienne, & Dufumier, 2007; Dufumier, 1996; Mazoyer & Roudart, 1997)

Para el análisis de los sistemas de actividad, se desarrolla la aproximación del enfoque sistémico el cual consiste en simplificar una realidad compleja a través de la modelización del sistema, con el fin de entender las interacciones, las estructuras y las normas que caracterizan el sistema (Donnadieu, Durand, Neel, Nunez, & Saint-Paul, 2003). El enfoque sistémico como método se desarrolla por etapas que incluyen la observación y la modelización considerando la realidad y la evolución del sistema. Cabe mencionar que el enfoque sistémico se apoya del análisis-diagnóstico el cual permite reconocer las realidades agropecuarias de la zona de estudio, mediante el análisis tanto de la dinámica histórica como en un contexto macroeconómico global. De esta forma, el análisis diagnóstico pretende entender las condiciones reales de los productores, lo que hacen, cómo lo hacen y por qué lo hacen (Cepeda, Gondard, & Gasselin, 2007).

Adoptar la noción de los sistemas de actividad implica utilizar y justificar un conjunto de parámetros para el análisis. Los parámetros de análisis utilizados según Gasselin y Bathfield, (2013) son (i) la entidad social, (ii) actividad sea profesional, social y/o doméstica, (iii) recursos y (iv) motivaciones, los cuales se describen a continuación.

- (i) Entidad social: el sistema de actividad se aplica a un individuo o colectivo que realiza actividades, las implementa y las gestiona. En el caso del presente estudio la entidad social es la familia, la cual es considerada para identificar tanto las unidades de producción, trabajo, decisión, gestión, acumulación, consumo y toma de riesgos.
- (ii) Actividad: en el estudio se define a priori que el pequeño arrocero tiene otras actividades diferentes a la producción de arroz, con el fin de encontrar fuentes de financiamiento alternativas y depender menos de los préstamos informales para la producción. Por lo tanto, se consideran tanto las actividades agrícolas como extra-agrícolas y no agrícolas.
- (iii) Recursos: se refiere a las decisiones que pueden estar condicionadas por el acceso y disponibilidad de los recursos y su contexto. En el estudio los recursos de los sistemas de actividad se centran en el análisis del sistema institucional de intermediación, en el cual la comercialización está asociada al financiamiento a causa de recursos financieros, informacionales, social y de mercado. Cabe mencionar que la reconstrucción histórica como paso metodológico contribuye a la comprensión de la generación de dicho sistema institucional de intermediación del pequeño arrocero.

(iv) Motivaciones: en el enfoque de sistemas de actividad se sostiene que las decisiones, prácticas y discursos de los actores nacen de la poli-racionalidad, es decir, existen varias motivaciones como por ejemplo: económicas, técnicas, identitarias, etc., que conllevan a la toma de decisiones de los actores.

3.2. Los pasos metodológicos utilizados:

Para el desarrollo del análisis se elabora un enfoque hipotético-deductivo el cual se basa en los siguientes principios de investigación:

- Triangulación de la información.
- Recolección de información hasta la saturación de la información.
- Combinación de los datos cualitativos y cuantitativos.

3.3. La herramienta propuesta en el presente estudio se compone de cuatro fases:

a) Lectura de paisaje

Tal como lo reportan Cepeda, Gondard, & Gasselin (2007), al inicio del análisis-diagnóstico se hace una lectura de paisaje con el fin de comprender y explicar la forma de cómo los agricultores se apropian y aprovechan el medio en que se desarrollan. Dicho análisis permite delimitar la zona de estudio evidenciando el espacio geográfico semejante y diferenciado. En el estudio se realizó una amplia observación del paisaje con el fin de entender las diferentes zonas caracterizadas por un cambio de producción y comprender criterios de diferenciación agro-ecológicos. Dicha aproximación se complementa con entrevistas dirigidas a expertos y agricultores de la zona que contribuyen a dar sentido a las observaciones realizadas en terreno.

b) Reconstrucción de la historia

Consiste en una reconstitución de la historia agraria de la zona, lo cual permite explicar los mecanismos de reproducción técnica y social, la sucesión y la realidad actual. Además contribuye a comprender los procesos de diferenciación que llevaron a la existencia de los sistemas y tipos de agricultores en la zona (Cepeda, Gondard, & Gasselin, 2007). Esta fase fue levantada en base a entrevistas dirigidas principalmente a agricultores ancianos y complementada con una revisión bibliográfica. El objetivo fue de vincular la historia al nivel del micro-región y con las políticas a nivel nacional.

c) Análisis de los sistemas de cultivo y actividades

En este paso metodológico se busca comprender el funcionamiento de los sistemas de cultivos, la cual permite conocer las lógicas agronómicas del sistema y demás actividades. Se basa en los conocimientos técnico-económicos de las explotaciones. Se desarrolla mediante el levantamiento de entrevistas semi-dirigidas con el fin de entender las diferentes formas de producción de arroz. Tenemos una entrada muy técnica con una comprensión de las dificultades de producción de los arroceros. Esto permite conocer los diferentes itinerarios técnicos y ciclos de producción del arroz, e identificar las formas de producción. Cabe mencionar que en esta fase se empezó a entender la variabilidad de los sistemas de actividad aunque no estén todavía muy profundizados. Las tres primeras fases mencionadas nos permiten elegir los criterios determinantes con el fin de construir una tipología de los sistemas de actividad, y al mismo tiempo contribuye a escoger los estudios de caso. Por tal motivo, estas tres primeras fases son muy importantes porque contribuyen al reconocimiento de la realidad de manera representativa.

d) Estudios de casos

Los estudios de caso analizados constan del análisis socio-económico de la explotación agrícola. Los elementos estudiados son (i) el funcionamiento técnico y (ii) los resultados económicos, a través del valor agregado bruto del sistema de cultivo y el valor agregado neto en conjunto. Se basa sobre el cálculo de los comportamientos económicos de las fincas y más precisamente de la producción de arroz (costos de producción, valor añadido, ingreso agrícola), la elaboración de calendarios de tesorería y de trabajo para de esta forma desarrollar un estudio social que permite caracterizar la entidad social y su historia.

Luego de explicar los pasos metodológicos del enfoque del sistema de actividad, con el fin de generar las tipologías y comprender el sistema institucional de intermediación (en el cual se vincula la comercialización y el financiamiento del pequeño productor), se describen los conceptos que contribuyen a entender dicho sistema desde la noción de institución, arraigo y capital social. Algunos de ellos han sido descritos en el capítulo dos, no obstante a continuación se precisa sobre las instituciones de mercado, lo cual permite vislumbrar la asociación de la comercialización y el financiamiento informal para la producción.

3.4. Instituciones de mercado: conceptos y estudios empíricos

Las corrientes institucionalistas consideran la necesidad de organizar los mercados a priori. El enfoque de economía institucional se preocupa en analizar los valores que acompañan a la organización de los mercados; pues su objetivo es examinar los cambios institucionales

necesarios para desarrollar una economía vinculada a distintos valores sociales y éticos (Gómez, 2005).

El marco conceptual del estudio es basado en el principio de la economía institucional, donde se considera a los mercados como un conjunto de instituciones, es decir, reglas con mecanismos de cumplimiento que determinan el escenario para llevar a cabo transacciones (Caballero, 2002). Hodgson (1998) sostiene que el mercado implica normas sociales y costumbres que instituyen las relaciones de intercambio, las cuales se construyen de reglas y redes de información que deben ser explicadas. De esta manera se comprenden y se caracterizan los factores que intervienen y los mecanismos que moldean las relaciones de intercambio mercantiles mediadas por lo social.

Hodgson (1998) citado en Gómez (2005), define el mercado como instituciones y en él tienen lugar numerosos cambios de bienes. Los cambios son estructurados por las instituciones y comprenden acuerdos contractuales por lo que se requieren mecanismos necesarios para estructurar, organizar y legitimar las actividades que le son propias. Estas actividades son determinadas por las decisiones y acciones de los agentes que dan lugar al intercambio. En virtud de las dinámicas de mercado, las decisiones permiten actuar a los agentes y las regulaciones dirigen o conducen las acciones para el surgimiento de los acuerdos que conllevan al intercambio. Por otra parte, las actividades se delimitan de acuerdo a los factores que tienen efecto o influyen en la decisión del intercambio; tanto de las relaciones entre los agentes (sociales, morales, y de localidad) como de elementos que intervienen en la transacción (calidad, precios, volumen, negociación, transporte, forma y acuerdos de pago).

Van Huylenbroeck, Vuylsteke, & Verbeke (2009) mencionan que los nuevos teóricos sociales como Granovetter y Swedberg han cuestionado la idea del mercado y argumentan que consiste en más de un acto de intercambio, pues lo ven como una forma específica de estructura social que ofrece una gama continua y extendida de interacción social. El mercado se construye socialmente y puede aplicar distintos elementos en función de normas sociales, rutinas habituales e instituciones establecidas. De esta forma se admite que los mercados son una *construcción social* en que las transacciones son coordinadas más allá de los mecanismos de precios. Su campo de acción está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación en función de normas sociales y rutinas habituales.

Pozas, Mora, & Pérez (2004) mencionan que según Granovetter (1985), el intercambio en el mercado se sustenta de relaciones que rebasan la transacción mercantil, donde la mayor parte del intercambio se desarrolla en el contexto de redes que involucran relaciones personales basadas en la confianza, he aquí la necesidad de analizar el papel de la confianza, la socialización del intercambio económico y la dinámica social que permite determinar el comportamiento económico de los agentes y de las instituciones. Similar a lo mencionado por (Salas, 2004) quien sostiene que los intercambios económicos están determinados por elementos sociales tales como la confianza, lazos interpersonales, transacciones económicas personalizadas o sistemáticas, etc. Pozas resalta los aspectos esenciales en la interacción social que es la confianza y de su resultado la cooperación, indispensable en todo intercambio horizontal, así como el poder, y su producto el acatamiento –“*compliance*”- en la interacción vertical. Al señalar el concepto de confianza se refiere a las relaciones simétricas horizontales en las que ninguna de las partes puede dictar a la otra que debe hacer, mientras que el poder y el acatamiento son parte de las relaciones verticales y asimétricas. El autor señala el papel de la confianza entre agentes de enlaces horizontales, sin embargo la certidumbre y la confianza asociado al poder y aceptación también se desarrolla en lazos verticales que dan lugar al intercambio de acuerdo a los factores determinantes y el contexto social en el que se establecen.

En el campo de la sociología económica según Salas (2004), los mercados son realidades de productos socio-históricas, en la que su configuración, estructura y dinámica están cruzadas por la presencia de instituciones sociales que hacen posible su surgimiento, consolidación y desarrollo. La acción económica no se lleva a cabo por agentes individuales sino que los agentes están inmersos en un denso tejido de relaciones sociales que orientan su comportamiento, por lo tanto es necesario estudiar las relaciones entre los agentes concretamente a través de las interacciones sociales. El carácter histórico de los mercados ha sido desarrollado por Polanyi, citado por Salas (2004) quien sostiene que el mercado es el resultado de la acción de agentes sociales en el proceso socio-productivo, tomándolo en una realidad histórica concreta y derivada de las relaciones sociales que establecen los agentes económicos. Por otra parte, se tiene los aportes de Granovetter quien estudió a profundidad los vínculos formales e informales que desarrollan los individuos en sus interacciones cotidianas. Para comprender un accionar económico, es determinante identificar el tipo de relaciones sociales que se establecen entre los agentes. El agente económico reconstruido por Granovetter (1985, 1993) citado por Salas (2004)

es un sujeto social, productor y portador de un denso tejido de relaciones sociales en virtud de su contexto social y las estructuras sociales que ha heredado de sus precursores. De acuerdo a las posibilidades de los agentes, ellos reproducen o rompen dichas relaciones con el fin de intentar lograr sus objetivos.

Lyon & Porter (2007) basan su estudio acerca del análisis de instituciones de mercado examinado a través de las relaciones institucionales basadas en el papel de la confianza. El estudio indica que la confianza está relacionada a un rango de normas morales percibidas a través de distintas formas de instituciones, como sistema de créditos informales. Se reconoce que la confianza y las instituciones sociales en las que la confianza se encuentra inmersa, están sustentadas por una serie de normas que dan estructura al comportamiento económico de los mercados.

Se estudian situaciones en las cuales comerciantes realizan préstamos a agricultores mediante el desarrollo de relaciones estrechas entre los agentes. El acuerdo consiste en que los agricultores deben vender su producción al agente hasta haber pagado el préstamo; luego de esto se les vende a otros comerciantes. En caso de pérdidas de la producción, los agricultores y comerciantes tienen pactos donde se les permite que la devolución sea entregada con retraso hasta recuperar lo perdido en el ciclo, pues existe un entendimiento de pago tardío en casos de imprevistos. También se observan transacciones a través de créditos otorgados por los comerciantes a los agricultores que saben que pueden ejercer presión, ya que en ocasiones se hacen devoluciones con la posibilidad de entrega en varias partes (ibid). En estos mercados de crédito y préstamos se figura que el prestamista tiene el dominio de la situación, sin embargo hay que considerar que la mayoría de las relaciones crediticias informales se construyen poco a poco y con precaución de ambos lados. Ambas partes se dan a conocer sus competencias, seriedad y compromiso para forjar una relación de confianza basada en acuerdos y responsabilidades para de esta manera los agricultores y prestamistas aprendan el uno del otro. En caso de faltar a lo convenido, se aplican normas a través de sanciones que pueden venir en forma de presión social, reputación o amenazas. Las normas definen las acciones que se consideran aceptables o inaceptables, por lo tanto, las normas son la base para construir y mantener la confianza y las instituciones en sí mismas.

Porter, Lyon, & Potts (2007) estudian varios casos con la particular atención de comprender el funcionamiento de instituciones de mercado - formales e informales - enfocados en el rol de los

intermediarios que vinculan a los agricultores y consumidores urbanos. Se identifican las actividades de intercambios rurales - urbanos y las relaciones que estructuran la dinámica de comercialización mediante enfoques institucionalistas el cual examina el contexto social, político y cultural donde se lleva a cabo la acción económica. Dicho análisis permite conocer cómo las instituciones funcionan en la práctica, además da a entender los distintos mecanismos de acceso al mercado y cómo se relacionan los agentes en las dinámicas de comercialización.

Las instituciones de mercado que se encuentran arraigadas al contexto social y cultural pueden llegar a ser sostenibles a pesar de que puedan parecer ineficientes, pues existen otras formas de instituciones que puedan parecer eficientes pero no se desarrollan debido a que no se apoyan en el contexto social y cultural ya existente (ibid). Además estudios bajo dichos enfoques consideran que las instituciones se van construyendo de acuerdo a las redes, las relaciones de poder y los agentes que se enfrentan a dificultades para la comercialización como son transporte, crédito, almacenamiento e información. Según el caso se estudian barreras que dificultan el acceso al crédito, espacios para la venta, información de precios y ofertas, para de esta forma reconocer qué factores proporcionan o no el acceso a los mercados de acuerdo a las relaciones y el rol de los agentes en la comercialización.

Lyon (2003) desarrolla estudios acerca de las instituciones de mercado a través del punto de vista de la cooperación y la acción colectiva en el marco de las dinámicas de comercialización, pues en ocasiones el reto es entender los procesos por el cual las instituciones sociales se sostienen por el sentido de la cooperación. La cooperación se presenta en forma bilateral o multilateral de acuerdo a los objetivos de los agentes y al contexto social. Los agentes construyen relaciones con distintos actores para poder comercializar permitiéndoles ejercer distintos roles que contribuyen a reducir al mínimo los costos de transacción de los agentes en términos de información de precios, mercados y proporcionar un medio para negociaciones y cumplimiento de contratos.

La aproximación abordada sobre las instituciones de mercado, proporciona un enfoque positivo en el cual se ven beneficiados ambas partes en el intercambio, es decir, el sistema institucional de intermediación beneficia al pequeño arrocero al establecer una relación económica arraigada bajo en contexto de relación social en el cual se encuentra inmersa la confianza y la reciprocidad. No obstante existen casos en el que el pequeño arrocero se ve perjudicado ante dicho sistema institucional de intermediación, puesto que se encuentran inmersos en una relación asimétrica donde el prestamista impone condiciones como la devolución del préstamo en producto, una

tasa elevada de interés por el préstamo otorgado y el precio al cual será adquirido el arroz entregado a cambio del préstamo. Ambas formas serán explicadas mediante una tipología de comercialización y financiamiento a partir del análisis de los sistemas de actividad.

3.5. Levantamiento de la información: pasos metodológicos del enfoque-sistémico

Durante el levantamiento de información basados en los pasos metodológicos se ha escogido a la entidad social (jefes de familia productores de arroz), quienes fueron escogidos bajo una muestra razonada basados en los mecanismos de financiamiento. Es decir, (i) el crédito informal con baja tasa de interés, (ii) el crédito informal con alta tasa de interés y el (iii) crédito formal. Además se tomó en consideración los rasgos característicos de los individuos y para realizar las tipologías se analizan los factores discriminantes, que en el estudio se consideran los factores de producción: tierra, capital y mano de obra.

A continuación se describe el levantamiento y análisis de información según los pasos metodológicos desarrollados en el presente capítulo:

a) Lectura de paisaje: predominio del cultivo del arroz

Mediante las observaciones en terreno y el apoyo de entrevistas, se logró identificar cuatro zonas ubicadas entre los cantones de Daule y Santa Lucía. Las zonas determinadas se distinguen principalmente por el acceso al agua, los cuales se resumen en la tabla 2.

Por lo general el cultivo de arroz se desarrolla en suelos arcillosos y pesados con difícil capacidad de drenaje por lo que son propicios para la producción de arroz, siendo este un cultivo semi-acuático con altas necesidades hídricas. La diferencia entre las distintas zonas es la nivelación, ya que pueden encontrarse suelos nivelados, lomas o bajos. La mayoría son suelos nivelados para evitar el problema del crecimiento de malezas, sin embargo según las zonas se han encontrado bajos que logran retener agua necesaria para la producción de la gramínea. No obstante, mediante las observaciones en terreno se logró identificar cuatro zonas que se distinguen principalmente por el acceso al agua. Dichas zonas se describen a continuación:

Zona 1:

En esta región, existe una dinámica muy diferente de otras áreas. En efecto, se divide en dos partes: una parte alta caracterizada por la presencia de viviendas y pobladores con reducido acceso de agua para riego. Además el suelo no está nivelado y luego se encuentra una parte baja

donde se cultiva arroz con un suelo adecuado para esta producción, es decir, nivelado y bajo. Eso implica una distancia entre los hogares y los cultivos, hasta dos horas de camino.

El acceso al agua es difícil en esta área. De hecho, los productores no tienen acceso a los canales de riego, ya que sus cultivos están del otro lado de la colina, entonces están lejos del río Daule de la superficie de regadío (zona 2). El suelo es arcilloso y no permite que el agua pase fácilmente en invierno (cuando las lluvias son significativas), lo cual provoca inundaciones y elimina el acceso a los distintos pueblos de la zona. Por el contrario, en el verano, debido al hecho de que esta zona es alta, el agua es escasa y el paisaje se convierte en desierto.

Los pobladores viven dentro de las tierras para la producción. El acceso a la tierra durante la reforma agraria permitió que muchos productores se beneficien de muchos hectáreas (de 2 a 100 hectáreas). Al parecer la presión sobre la tierra fue menos fuerte que en otras áreas, principalmente debido a la topografía del terreno que no es ventajosa para la producción.

En esta zona, dependiendo de la capacidad del financiamiento y del acceso al agua, es posible hacer una o dos cosechas por año (en el caso de acceso al agua). La primera se lleva de enero hasta abril y la segunda, de mayo a septiembre. Sin embargo, en el invierno, cuando ocurre el fenómeno del niño, la producción se puede perder y una sola cosecha se realiza entre las dos épocas: de marzo a julio. Por otra parte, sobreviven restos de antiguos cultivos, como ganadería (no más de diez cabezas por familia) y el uso de caballos para el transporte. Sin embargo, es relativamente marginal con respecto a la producción intensiva de arroz.

Zona 2:

Esta zona es el área principal donde se desarrolló el proyecto CEDEGE. Este organismo medio público medio-privada dotó de canales de riego de gran alcance y permitió la mecanización de la tierra y el establecimiento de infraestructuras eficientes. El acceso al agua está garantizado por los grupos de productores que al mismo tiempo ofrecen servicios de producción (cosechadoras, motocultor) a los miembros y los no miembros de las juntas de riego.

Esta área está caracterizada por ser fincas niveladas especialmente para la producción de arroz. Sin embargo, varios pequeños productores viven en la zona con sólo dos o tres hectáreas. Son más mecanizados y tienen una mayor capacidad de financiamiento que otros pequeños productores ya que por lo menos tienen que pagar unos \$100 para acceder al riego. Esta área está dedicada al monocultivo del arroz, de hecho, es posible hacer dos ciclos/año hasta cinco/dos años, según la capacidad financiera de los productores o el clima.

Zona 3:

En cuanto al acceso al agua, los productores se sirven directamente del agua del río para los que viven cerca del río o de los pozos para los que están más lejos. Los pozos pueden ser de 80 m de profundidad o incluso más profundo cuando no hay mucha agua en el acuífero. Sin embargo, en estos casos, el agua puede ser salina lo que es desfavorable para la producción. El pozo de agua está equipado por bombas eléctricas o de gas el cual disponen la mayoría de los productores.

Además, esta zona está experimentando una gran presión sobre la tierra. De hecho, la mayoría de los productores son pequeños productores, incluyendo el tamaño de la explotación en promedio está entre dos a tres hectáreas. La topografía y tipo de suelo están adaptados para la producción de arroz de textura arcillosa y estructura plana.

En este ámbito, la producción principal de arroz se mantiene, sin embargo la deforestación no fue tan importante como en la Zona 2, por lo que es posible que se encuentren todavía restos de productos secundarios como el cacao y el banano. La ganadería es casi inexistente por la presión territorial (problemas de robo) salvo para la pequeña ganadería que es para el autoconsumo (pollos, patos). En cuanto al arroz, el ciclo de producción depende de la voluntad de cada productor, pero encontramos un promedio de dos ciclos/año.

Zona 4:

Esta área es una zona baja compuesta principalmente por pequeños productores. Por lo tanto, parece más propenso a las inundaciones que otras, y especialmente cuando hay un fenómeno del niño.

El acceso al agua es principalmente proporcionada por los pozos de cada productor. De la misma manera que la zona 3, si los pozos son demasiado profundos, el agua extraída es salina e inadecuada para la producción de arroz. Este fenómeno se explica por la salinidad debido a la alta tasa de utilización de los productos químicos y la proximidad del mar.

Con respecto a la tierra, el suelo es arcilloso y adecuado para la producción de arroz. En la zona 3, las granjas suelen tener entre dos y diez hectáreas y casi todas las tierras están dedicadas a la producción.

Esta zona es un monocultivo de arroz con la existencia de ganadería pero muy marginal. En general, el cultivo del arroz se acompaña de los restos de antiguos cultivos, como las plantas de banano y yuca que son dedicados principalmente al autoconsumo. Los ciclos de producción de arroz pueden variar de uno a dos por año. La primera ocurre de mayo hasta septiembre y el

segundo de septiembre a enero del año siguiente en las zonas bajas. Por el contrario, en las zonas altas, el primer ciclo se lleva de enero hasta abril y la segunda de abril a septiembre.

Tabla 2. Características de las zonas de estudio

ZONA	TOPOGRAFÍA	AGUA	COSECHAS/AÑO	ACTIVIDADES AGRÍCOLAS
1	Lomas, nivelados y bajos	No hay acceso a canales de riego	1	Restos de otros cultivos, ganadería (10 cabezas), caballos para transporte (marginal)
2	Nivelados	Acceso a canales de riego (Proyecto CEDEGE)	2 o 5 en dos años	Monocultivo de arroz
3	Nivelados	Acceso al río y pozos	2	Restos de cultivos secundarios cacao y banano (marginal)
4	Bajos	Acceso por pozos	1 o 2	Restos de banano y yuca (marginal)

b) Reconstrucción de la historia: evolución y cambios del sistema agrario

Las situaciones actuales agrarias así como en el caso del arroz tiene sus raíces en la historia por lo tanto, la importancia de conocer a profundidad el contexto social, técnico y económico del sector así como la sucesión, transformación y crisis del sector (Montenegro, 2009).

Para explicar la evolución y los cambios en la zona, se hace mayor énfasis a los hitos que han generado efecto directo en el sector arrocero, siendo la zona de estudio el corazón histórico de la producción arrocera del Ecuador. La hemos dividido en tres etapas pertinentes que contribuyen a comprender por una parte, la problemática del acceso a la tierra y por otra parte de la comercialización vinculada al financiamiento: (i) Antes de la reforma agraria, (ii) La reforma agraria y (iii) La crisis de la dolarización.

- Previo a la reforma agraria: sistema latifundista

A los comienzos del siglo XVII la recolección y exportación de cacao era uno de los rubros más significativos en la actividad productiva en la costa ecuatoriana. El proceso de expansión ocasiona el latifundio como forma dominante de posesión de tierras. Consecuentemente, desde fines del mismo siglo predomina en la explotación de cacao el sistema de finqueros, conocido también como el sistema de ‘redención de cultivos’⁴. No obstante a causa de la sobreproducción

⁴ Sistema de financiación que consiste en contratos bilaterales para el establecimiento y cuidado de huertas de cacao, café y otras especies arbóreas a largo plazo en el cual el propietario o hacendado tiene mayor ventaja del proceso.

y las enfermedades que afectaron a la producción de cacao en el país, se produce una caída en el volumen a menos de la mitad entre la década de 1920 a 1930. Consecuentemente, el despido de gran parte de trabajadores condujo a las haciendas cacaoteras a reducir su producción y en otros casos al fraccionamiento y venta parcial o total de las unidades para poder afrontar las deudas de los bancos. Por lo tanto se produce una declinación de estas plantaciones donde el café y el arroz toman posesión para la producción (Barsky, 1984).

A partir de esto y sumado tanto los procesos de crecimiento demográfico y urbanización como la demanda de países vecinos, generaron el crecimiento del mercado para la producción arroceras. De unas 30.000 tm de producción de arroz en la década de 1930 se pasa a 70.000 tm. Esta expansión es apoyada por diversas políticas de estado, de precio, crédito realizadas por el Banco Hipotecario, el sucesor de este el Banco Nacional de Fomento. Este crecimiento notable del cultivo también se refleja en la información de la Encuesta Nacional Agropecuaria de 1968 donde se registran 104 mil explotaciones arroceras, con una extensión de 284.000 has. El 65% de las hectáreas sembradas con arroz se ubican en la provincia del Guayas, correspondiendo el 49% de las explotaciones (Barsky, 1984).

Las nuevas unidades arroceras se van conformando al estilo de las antiguas y tradicionales haciendas, pero surgen nuevos empresarios que introducen modificaciones en la organización de la producción- relaciones salariales y nuevas tecnologías. Pese a ello, lo esencial de la explotación arroceras se realizó en base al sistema de *'aparcería'* llamado localmente *'precarismo'*. *El 'precarista' es un campesino sin tierra que cultiva una parcela a cambio de entregar al propietario del suelo una renta en producto. Las parcelas tenían de 1 a 5 cuadras (1 cuadra= 0.76 ha) y la renta variaba de 3 a 6 quintales de arroz pilado por cuadra.*

Los *'desmonteros'* eran arrendatarios a corto plazo que poseían una superficie de tierra a título precario o transitorio. Generalmente eran dedicados al cultivo de arroz, haciéndose contratos verbales con el dueño de la tierra y remunerando el uso de la misma, generalmente con el pago en productos, a una tasa prefijada. Cada invierno se realizaba un nuevo contrato y no necesariamente sobre la base de la misma superficie anterior ni con el mismo propietario.

Los precaristas no poseían vivienda dentro de la parcela trabajada, ni tampoco combinaba la producción de arroz, que era dominante en estas unidades, con cultivos de subsistencia. Esto los hacía altamente vulnerables a las contingencias climáticas que pudieran afectar la producción arroceras.

Redclift (1978) desarrolló un análisis profundo acerca del precarismo arrocero, en el cual recopila evidencias significativas a partir del *Informe de la Encuesta sobre la Comercialización por el Campesino de la Costa* realizada por el CESA en 1971. A partir de dicha encuesta levantada en la cuenca baja del Guayas se reporta que nueve de cada diez trabajadores en la zona arrocera eran precaristas. Asimismo a partir de un estudio elaborado por CEDEGE en 1969 se evidencia que 56 grandes hacendados controlaban 631 “holdings” – pequeñas explotaciones de terreno trabajadas por campesinos. Además en el mismo estudio se evidencia que el 88 por ciento de los informantes admitían que el precarismo era común en la zona. Cabe mencionar que otros estudios citados en Redclift(1978) reportan que bajo circunstancias normales el precarista entregaba al propietario de la tierra entre tres o cuatro quintales de arroz paddy (en cáscara) por cada cuadra cultivada. Al ser el promedio de producción por cuadra entre 30 y 40 quintales, el monto entregado representa una décima parte de su producción. En consecuencia, una vez que se hayan cumplido las necesidades de subsistencia, se haya realizado el pago del alquiler, el excedente se comercializaba a través de los intermediarios. Por lo tanto, la conclusión es que el precarismo fue el método principal en que se trabajaba la tierra en la zona en aquella época.

El arroz que el precarista pagaba al propietario era la primera de varias obligaciones que tenía que enfrentar antes de comercializar su cultivo. El precarista luego debía pagar la deuda que había contraído a altas tasas de interés. En la mayoría de los casos vendía inmediatamente su cosecha, sin embargo el 37 por ciento de los casos estudiados por el CESA reportan que el cultivo estaba vendido con antelación. Por consiguiente, el prestamista hace un avance del préstamo con el 5 por ciento de interés mensual. Los prestamistas no eran la única fuente de crédito en la época, pues CEDEGE reportó en su estudio que los precaristas que obtenían crédito, el 33 por ciento lo obtenían de las piladoras, el 26 por ciento de prestamistas y el 33 por ciento de comerciante. Con respecto al crédito formal, tan solo el 8 por ciento de los precaristas obtuvieron crédito del banco en el año de 1971 (Redclift, 1978). Por lo tanto, en la época tanto el propietario de la tierra como el prestamista ejercía control sobre el precarista arrocero, puesto que le proveía al propietario de la tierra retornos significativos y su vez el prestamista monopolizaba el mercado disponible para el producto.

Según Barsky (1984), en la década de los 60' el sector arrocero entra en crisis debido a los siguientes motivos:

Motivos de la crisis del precarismo arrocero

- El arroz adquirió importancia debido a la notable migración hacia los centros urbanos, particularmente Guayaquil, lo cual convertía al producto en un bien central en la reproducción de los sectores populares.
- Un estancamiento productivo estaba relacionado con la presencia del sistema de explotación 'precarista'. Entre 1960 y 1963 se tuvieron pérdidas anuales de producción de arroz de unas 175.000 tm promedio. Un 57% de dichas pérdidas se debían a la presencia de "sistemas precarios", los que por la baja inversión infraestructural y técnica, agravaban notablemente situaciones climáticas poco favorables.
- La sanción de la Ley de Reforma Agraria de 1964, si bien no generó adecuados mecanismos para resolver situaciones de los 'precaristas' de la costa, generó movimientos campesinos importantes. Los núcleos de terratenientes fraccionaron parte de sus propiedades y comenzaron a venderlas.
- La sequía de 1968 produce una baja significativa de un 45% de la producción. Al mismo tiempo esto hace que muchos precaristas no puedan abandonar sus rentas de los terratenientes.
- El sistema de entrega de tierras por los terratenientes hacía que las explotaciones fueran de bajo nivel tecnológico y que el ausentismo de los terratenientes los llevara a tener dificultades para transformar las unidades de explotación modernizadas, reemplazando a los precaristas por trabajadores asalariados.

En la costa la estructura agraria se componía de grandes unidades de explotación, los propietarios por lo general no vivían en sus fincas sino en los suburbios de las ciudades urbanas cercanas. Por lo tanto la finca era administrada por los trabajadores agrícolas, a quienes se les denominaba precaristas.

En esta época, los sistemas de producción eran, en su mayoría, extensivos en tierra y capital y mucho más diversificadas. En efecto, usaban arroz de seis meses, maíz, pero también árboles frutales (mangos), producción de madera, así como ganado (principalmente vaca). El manejo de la fertilidad se regía principalmente por los bosques. Sin embargo, por la crisis del cacao en el año 1920, los productores tuvieron que especializarse en la producción de arroz (Redclift, 1978). Por el lado de la comercialización, ésta se gestionaba en su totalidad por los propietarios en el mercado de Guayaquil debido a la cercanía del río. Sin embargo, los canales de comercialización no estaban bien desarrollados.

- *La Reforma Agraria: la fractura*

Las Reformas Agrarias ecuatorianas nacieron respectivamente en 1964 y 1973. Estas reformas a nivel nacional no fueron muy eficientes sin embargo en el contexto de la costa y sobre todo de la cuenca de Guayas, el Decreto 1001 tuvo un impacto. Este Decreto establecido por el presidente Ibarra permitió la repartición de las tierras, la división y desaparición de las haciendas y del trabajo precario (Redclift, 1978) (Santos, 1986).

Durante el Gobierno de Velasco Ibarra el movimiento campesino de las zonas arroceras se visibilizaron entre 1968 y 1970 por medio de la presión campesina expresada organizativamente en Sindicatos y Pre-cooperativas, centralizadas principalmente en la zona de Daule y que se producen varias invasiones a haciendas arroceras. En dicho periodo se asiste a un creciente proceso de movilización de los precaristas arroceros pidiendo la aplicación de la Ley de Reforma agraria de 1964 (Barsky, 1984).

La Ley de Abolición del trabajo precario en la agricultura

En 1970 la Ley prohíbe todas las formas de precarismo existentes y liberó a los campesinos la exigencia de pagar las obligaciones contraídas en dinero, producto o trabajo. Asimismo se hace referencia para los que habían sido precaristas, por lo menos durante 3 años, tenían el derecho de pedirle al Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) - la expropiación de las tierras y a comprarlas (Montenegro, 2009), es decir que habiendo trabajado la tierra desde tres años atrás, automáticamente se hacían dueño de la misma.

Con la expedición del Decreto 1001, se lograron los siguientes aspectos: (i) el cambio estructural de por el cual las grandes haciendas pasaron a manos de campesinos, (ii) la conformación de las cooperativas incentivado por el Estado, y (iii) la relación directa de la adjudicación de las tierras y el otorgamiento de crédito del Banco Nacional de Fomento (Redclift, 1978).

Dicho Decreto se llevó a cabo en 1970, el cual promulga la prohibición de todas las formas de precarismo existentes y liberó a los campesinos de la exigencia de pagar las obligaciones contraídas en dinero, producto o trabajo. Asimismo se hace referencia para los que habían sido precaristas, por lo menos durante 3 años, tuvieron el derecho de pedirle al Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) - la expropiación de las tierras y a comprarlas (Montenegro, 2009), es decir que habiendo trabajado la tierra desde tres años atrás, automáticamente se hacían dueño de la misma.

Con el Decreto 1001 durante el mismo año, se declara a las tierras destinadas al cultivo del arroz trabajadas en sistema precario de utilidad pública y sujeta a expropiación y ocupación inmediata por el IERAC. Se señala que al finalizar la cosecha del presente ciclo se adjudicara las tierras a los precaristas (Barsky, 1984). La lucha de la tierra se hizo en forma de cooperativas impuestas por el Gobierno con la ley de cooperativas de 1937. Según la presión territorial, los productores tenían la posibilidad de comprar el tamaño de tierras que deseen o se hacía una repartición equitativa entre todos los socios de la cooperativa. En algunas comunidades, no hubo lucha por la tierra, lo que ha dado lugar a la aparición de productores sin escritura o sin tierra, obligados a alquilar para poder producir (Da Ros, 2007).

A consecuencia de la distribución de tierras en cooperativas, las unidades de producción fueron mucho más pequeñas, sin embargo la producción siguió mono especificándose con el cultivo del arroz. El Estado incentivó el aumento a la producción del arroz lo que provocó la desaparición de los otros cultivos y producción (mango, ganado). Por lo tanto, se llevó a cabo la deforestación en la zona, transformándose así la estructura agraria de la región.

Los primeros años, la fertilidad del suelo disminuyó poco a poco ya que era manejada por las interacciones entre los bosques y el suelo. Por lo tanto, los rendimientos disminuyeron gradualmente. Al mismo tiempo, en 1980 llegó la revolución verde que ofreció nuevos itinerarios técnicos y agroquímicos para aumentar el rendimiento y reducir el riesgo de plagas y enfermedades. Los ciclos de producción de seis meses fueron sustituidos a tres meses con nuevas variedades mejoradas y más eficientes.

Por otra parte, gracias al fuerte apoyo gubernamental en ese momento, la industria arrocera creció gradualmente y las piladoras fueron surgiendo al pie de la carretera principal, el cual se convirtió en el principal acceso a zonas urbanas importantes como Guayaquil y otras de la región Sierra. Este fue el inicio del desarrollo de la cadena del arroz, la cual gira entorno a la agroindustria. La aparición de estas nuevas técnicas demandó capital y la capacidad de inversión generó el desarrollo gradual de los diferentes sistemas de financiamiento: en el día a día, las tiendas hacían préstamos de alimentos durante el ciclo del arroz y eran reembolsadas a la cosecha, y en tiempos de necesidad, las casas de empeño posibilitaban completar el financiamiento de la producción de arroz.

En la época ocurrió un importante evento climático, el fenómeno del Niño ocurrido en 1983, el cual trajo como consecuencia que muchos agricultores se endeudaran con el BNF o con otros

medios de préstamos informales. Por lo tanto, un nuevo sistema de financiamiento surgió, a través de las piladoras, que empezaron a prestar con una condición: la producción. Se aplicaban altas tasas de interés en función del riesgo del préstamo pero por lo menos permitió a los agricultores producir. Esto eliminó la capacidad de negociación de algunos productores. Sin embargo, por los que trabajaron con el BNF la deuda fue cancelada algunos años más tarde.

Al final de los años 80, varias decisiones políticas afectaron la estructura agraria de la región. En cierto sentido, el presidente León Febres Cordero (1984-1988) desalentó la formación de grupos de productores y sindicatos (Tamayo, 2008). La formación de grupos ya no era necesaria para recibir asistencia, por lo tanto, las cooperativas se desintegraron gradualmente y desaparecieron, las parcelas se individualizaron y cada productor recibió una escritura propia. Por otro lado, el desarrollo del proyecto CEDEGE con la implementación de infraestructura para la producción de arroz, con nivelación del suelo y canal de riego permitió un aumento en los rendimientos. Este conjunto de infraestructura, convirtió esta zona en una muy atractiva para el monocultivo de arroz.

- *La crisis de la dolarización*

En 1999 el país sufrió la crisis económica de la devaluación del Sucre generándose como consecuencia la dolarización. La devaluación del Sucre de \$ 1 por 25.000 sucres cambió por completo la economía familiar y arruinó a más de un productor, reduciendo sus ahorros a unos pocos dólares. Por otra parte la aparición del segundo fenómeno del Niño ocasionó la pérdida de cosecha de muchos arroceros de la región.

Dichos acontecimientos cambiaron la vida de los productores en la década de 2000. La primera fue la crisis de la dolarización mencionada y la segunda fue la aparición del segundo fenómeno de El Niño en 1999 que hizo perder la cosecha a muchos productores de arroz en la región. Por lo tanto se fortaleció la forma de financiamiento denominada comúnmente como el chulco, donde agentes hacen préstamos informales a agricultores a tasas de interés usurarias (10 – 20% mensual). Por otra parte, otros productores se endeudaron nuevamente con el BNF y se quedaron con esta deuda hasta hoy (por esta razón, los productores ancianos ya no pueden obtener préstamos con el BNF)

Desde el año 2008, las políticas públicas (subsidio de urea, el crédito, el almacenamiento y el establecimiento del precio mínimo de sustentación) se establecieron con el fin de apoyar a los productores arroceros. Dichas políticas incentivan a la producción de arroz, aunque no siempre

son accesibles a los pequeños arroceros. He aquí todos los elementos descritos que explican el monocultivo de arroz en la región. Por otra parte, nos damos cuenta de que el financiamiento de la producción de arroz, el acceso a la tierra así como la comercialización siguen siendo asuntos importantes en este contexto.

3.6. La realidad agraria: producción del arroz y otras actividades.

La figura 8 muestra los itinerarios técnicos para la producción de arroz llevados a cabo en la zona. Las principales diferencias son en la siembra, ya que puede ser al voleo como al trasplante. Al voleo consiste en arrojar la semilla en el suelo preparado previamente. Este trabajo es extensivo sin embargo genera menores rendimientos por la desigualdad del desarrollo de las plantas. Por otra parte, se tiene la siembra por trasplante, el cual implica la preparación del semillero para el desarrollo de las plántulas entre 15 y 20 días. Luego se trasplanta en terreno definitivo de forma manual. Esta actividad se hace con mano de obra contratada donde se requieren en promedio 20 jornales para la siembra de una hectárea. La fertilización consiste en aplicaciones de macro y micro nutrientes y también el control de plagas se hace con fumigaciones. Ambas labores se hacen con o sin mano de obra contratada. La cosecha es mecanizada y se contratan jornales para llenar los sacos. Las diferencias de los itinerarios técnicos se basan en el acceso a capital, pues según el tipo de fertilizantes y el número de personas contratadas para la fumigación se generan los costos de producción.

Los diferentes sistemas de cultivo dependen principalmente del acceso al agua y al comportamiento del clima. Cabe mencionar que entre los diferentes ciclos, se queman los restos de la producción anterior para ser incorporados. Los rendimientos de un ciclo de producción según los datos de campo es de 50 sacos⁵/ha. Sin embargo, puede cambiar según la temporada. En efecto, la cosecha de invierno es baja, en comparación a la cosecha de verano.

Cabe mencionar que el monocultivo de arroz puede ser complementado de manera marginal con la producción de maíz. Esta producción, por lo general, se desarrolla en las zonas altas, donde no se puede producir para el autoconsumo.

Por lo tanto, dos criterios sobresaltan en la construcción de los itinerarios técnicos y de las formas de los sistemas de cultivo de arroz son: el acceso al capital, y al agua.

⁵ Sacos de arroz en cascara con un peso de 205 libras

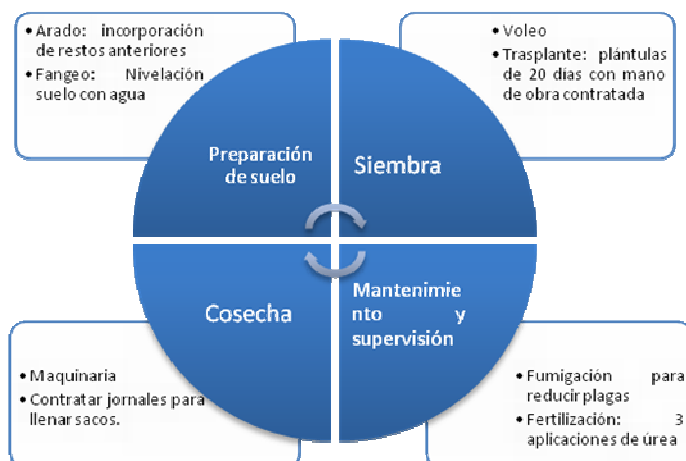


Figura 8. Esquema de los itinerarios técnicos en la producción de arroz en la zona de estudio

Las otras actividades agrícolas consisten por lo general en restos de cultivos antiguos, y son dedicadas al autoconsumo o como ahorro, en el caso de ganado. Las actividades de autoconsumo se desarrollan en los jardines de los hogares. Por falta de espacio, no son tan desarrolladas y fueron sacrificados para la implementación del monocultivo de arroz. Sin embargo se encuentran muros de plátano, mango, yuca y otros árboles frutales en las fincas.

Por otra parte, la producción de ganado se considera como una forma de ahorro en la mayoría de los casos, sin embargo son pocas las cabezas de ganado o de chanchos. Los rebaños de vacas siguen las dinámicas de la producción de arroz. Durante el invierno migran en las zonas altas para evitar pérdidas por inundaciones y por la ocupación de los cultivos de arroz. Al final de la cosecha de arroz se mueve el ganado para que sean aprovechados los restos del cultivo. Por lo general los agricultores tienen entre dos y diez vacas cada uno. Asimismo, los chanchos se crían y se venden al final de su ciclo o para cuando necesitan dinero. Una parte de la ganancia se utiliza para comprar un ganado más joven para ser criado.

3.7. Los sistemas de actividad: dos formas estándares del pequeño productor arrocero

La forma 1 (figura 9) es la principal, donde la actividad central es el arroz y representa el principal ingreso para la entidad social. Al nivel del sistema de producción encontramos pequeña ganadería que son dedicados principalmente al autoconsumo y que no se puede desarrollar más por la falta de espacio o de disponibilidad económica.

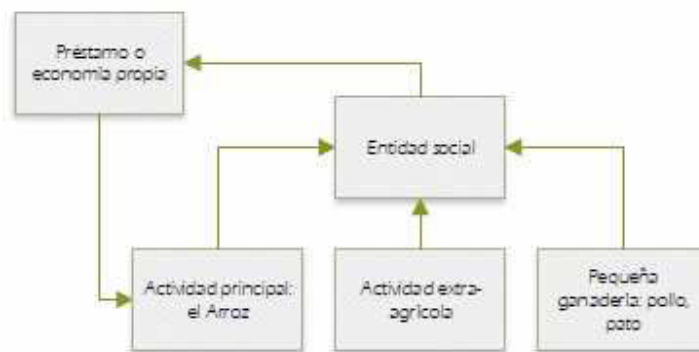


Figura 9. Sistema de actividad - forma 1

La pequeña ganadería se alimenta principalmente de los sub productos generados del pilado del arroz que se obtienen en las mismas piladoras. A nivel del sistema de actividad, el ingreso de la entidad social se completa con una pequeña actividad extra-agrícola. Esta actividad tiene sentido en la falta de tesorería del productor. En efecto, su economía se basa sobre uno o dos ingresos generados del arroz por año que sirven para la educación de los hijos, y el mejoramiento de las viviendas. Por lo tanto, esta actividad extra-agrícola va a permitir tener un pequeño ingreso (\$70 mensual) para la alimentación. Además, para financiar la producción de arroz, se presentan dos mecanismos: (i) el productor tiene economía propia caracterizada por grande ganadería (en vía de desaparición por la presión territorial y los robos), (ii) el productor tiene que conseguir un préstamo mediante un agente económico ya sea formal o informal.

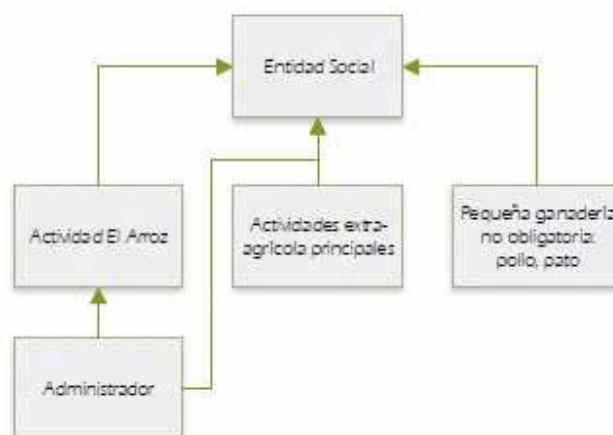


Figura 10. Sistema de actividad - forma 2

La segunda forma (figura 10) de sistema de actividad se basa sobre una actividad principal extra-agrícola. Generalmente, hablamos de negocios, o de política, tal es el caso de agricultores que tienen trabajo asalariado relacionado con la política, como en los Municipios cantonales. Dicha

forma caracteriza a los productores que ven a la producción de arroz como una actividad lucrativa. Este sistema se caracteriza por una diferenciación entre el dueño de la producción y el que la administra.

Las dos formas de sistemas de actividad se caracterizan por motivaciones diferentes (estrategias de vida e inversión). Gracias a los estudios de caso y a los análisis socio-económicos, se logró determinar una tipología según los criterios que vimos en las etapas anteriores.

3.8. El financiamiento de la producción de arroz

De acuerdo a la información levantada en terreno, el financiamiento de la producción de arroz no está vinculado por las actividades extra-agrícolas, tal como se lo propuso al inicio de este capítulo de la investigación. Más bien, el financiamiento está relacionado por un sistema de préstamo formales e informales muy desarrollado. Los de tipos formales son basados en un contrato escrito y los informales basados sobre un compromiso oral.

En base a estos tipos de financiamiento (tabla 3), existen diferentes agentes económicos que se describen a continuación:

Tabla 3. Fuentes principales de crédito en la zona de estudio

	Fuente principal de crédito obtenido	Proporción
Formal	Banco privado	3,61%
	Banco Nacional de Fomento	5,24%
	Cooperativa de ahorro y crédito	2,18%
	Fundación u ONG	2,47%
	Empresa proveedora de insumos	0,91%
	Total	14,41%
Informal	Empresa procesadora	12,10%
	Prestamistas (chulquero)	49,09%
	Intermediario	13,02%
	Familiar	8,59%
	Otra Fuente	2,80%
	Total	86%

Fuente: Guerrero (2013)

Préstamo familiar: dicha forma de financiamiento no es formal, pero se basa sobre una relación de confianza y amistad. Generalmente son familiares o conocidos y el agente económico puede ser un pequeño agricultor, dueño de piladora o puede tener otro trabajo. Sin embargo, esta relación desnaturaliza la relación familiar que ya existe y se implementa una relación de

dependencia y de desigualdad. Por lo tanto, crea costos sociales que aumentan la tasa de interés que se supone no es muy significativa (5% mensuales).

Chulquero "amigo": a diferencia del préstamo familiar, esta relación es basada en una relación de trabajo con confianza y nada más, es decir, no son familiares y se consideran solo compañeros de trabajo (socios). En ocasiones el prestamista es responsable de una piladora o suele ser otro productor con mayor disponibilidad de capital y por lo tanto con una mayor capacidad de financiamiento. En esta relación, por el lado de la distribución de riesgos entre los agentes en caso de ocurrir un desastre, el "amigo" será más tolerante (en la medida de las propias capacidades) que el prestamista o que las instituciones que tienen restricciones administrativas. Lo que consideramos como "amigo" según lo expresado por el productor, se relaciona con los términos del compromiso, lo cual comprende una tasa de interés menor al 10% mensual). Cabe mencionar que la mayoría de los pequeños productores de este tipo son aquellos de mayor edad, por lo tanto han tenido la oportunidad de desarrollar sus redes con el tiempo.

Chulquero: Esta forma de financiamiento puede tomar la forma de explotación, ya que tiene alto interés mensual y condiciona la producción. El mayor obstáculo es el acceso al dinero, el prestamista decide cuando se da, cómo y por qué se da el dinero. Al final del ciclo de producción de arroz, además de pagar intereses y capital, el productor tiene que vender su cosecha a los prestamistas a un precio bajo (generalmente \$ 2 menos que el precio de mercado).

Autofinanciamiento: existen casos que tienen capacidad de financiamiento pero en diferentes formas. Algunos solo alquilan tierras según su capacidad de financiamiento y de esta manera no dependen de otros agentes económicos. Son productores que desarrollaron otras actividades extra-agrícolas y que ahora tienen una capacidad de inversión. Su principal objetivo es de no entrar en este círculo de endeudamiento y producir para ser rentable. Otros son propietarios de mayores extensiones de tierras y logran disminuir sus costos de producción debido una red social ya desarrollada.

Instituciones formales: El Banco Nacional de Fomento o las cooperativas de la zona son las principales instituciones financieras que trabajan con los pequeños arroceros en esta región. No obstante, su accesibilidad llega a ser limitado, pues históricamente existen varios productores endeudados con el BNF a partir de la crisis económico de 1999. Además, las instituciones exigen varios requisitos acompañados con la implementación de inspecciones para rectificar lo que dice el agricultor.

Cajas de ahorros: son alternativas endógenas pero impulsadas por organizaciones no gubernamentales. Las cajas de ahorros se crean en cada comunidad a través de sus organizaciones, es decir, creadas por la comunidad y para la comunidad. Por lo general, son cajas con una capacidad más o menos restringida por su propio capital (se profundiza en el capítulo 5). No obstante, en el caso de éxito la caja permite financiar un ciclo de arroz. Estos fondos ofrecen atractivas tasas de interés y con un buen conocimiento de los mecanismos de contabilidad, llegan a funcionar de manera adecuada.

El financiamiento informal para la producción de arroz ha permitido desarrollar el financiamiento intracadena desde hace varios años, por lo tanto una parte del margen de la producción está dedicada al agente económico. Además, la mayoría de los agentes económicos (prestamistas informales) son dueños de piladoras, por lo tanto, tienen la posibilidad de asegurar sus producciones, condicionando la comercialización mediante el financiamiento.

3.9. La existencia de los sistemas de actividades

Las actividades extra-agrícola se desarrollan con el fin de proporcionar un ingreso regular cada mes. Las actividades mayormente encontradas se describen a continuación:

- jornal en otra finca
- negocios vinculados a la producción de arroz (ventas de semillas, biol,...)
- actividades distintas a la agricultura

La actividad extra-agrícola por lo general corresponde a un ingreso de \$100 en promedio mensual, por familia y tiene como objetivo contribuir a la economía familia diaria. Varía según las necesidades del sistema (número de personas a cargo) y de la preparación de la persona que trabaja. Se observa que son actividades que permiten una flexibilidad en términos de tiempo, es decir, no son actividades regulares con una obligación de cumplir horarios rígidos de trabajo. Además, aquellos sistemas que se benefician de bonos o subsidios mensualmente, no necesitan de otra actividad extra-agrícola. Por lo tanto, el desarrollo de otra actividad extra-agrícola contesta a la falta de liquidez.

3.10. Tipologías de los sistemas de actividad

La presente tipología está desarrollada según los tres factores de producción: el trabajo, el capital y la tierra, los cuales se resumen en la Tabla 4.

Tabla 4. Tipologías de los Sistemas de Actividad y sus características

Tipo	1	2	3	4	5	6
Nombre	Empresarios	Productores ancianos instalados	Productores ancianos habiido crisis	Productores de 2nd generación con capacidad de inversión	Productores de 2nd generación con baja rentabilidad	Productores de 2da generación con principal trabajo extra-agrícola (sin tierra)
Tierra	Arrendatarios o propietarios de más de 10 ha	9 ha de propiedad de la Reforma Agraria	3 ha de propiedad de la Reforma Agraria	4 ha de propiedad	2 ha de propiedad o arrienda (no tiene acceso a las tierras de los padres)	1 ha alquilado o prestado
Financiamiento	Autofinanciamiento	Baja tasa de interés con relación de confianza con el prestamista o autofinanciamiento con costos sociales	Informal a tasa de interés, mayor del 10% mensual	Informal con tasa de interés entre 5 y 10% mensual, sin confianza	Formal o informal con baja tasa de interés 5% mensual	Con su actividad extra-agrícola
Trabajo	1-2 personas	4 personas (hijos adultos encargados)	2 personas (la pareja de productores ancianos)	Jóvenes preparados. Número de personas a cargo: 4	6 personas-familias numerosas con hijos jóvenes	4 personas, pareja de jóvenes con niños
Sistema de actividad	2	1	1	1	1	2
Intensificación de la producción	2 ciclos/año - 5 ciclos/2 años	2 ciclos/año - 5 ciclos/2 años	2 ciclos/año - 5 ciclos/2 años	2 ciclos/año	2 ciclos/año	1-2 ciclos/año
Comercialización condicionada	No	No o Si pero con consentimiento	Si	Si	Si o No según el financiamiento	No
(Valor agregado bruto) VAB/Ha	\$900	\$2.500	\$2.000	\$2.000	\$1.000	\$1.000
Ingreso agrícola neto	\$12.000	\$13.000	\$5.000	\$4.000	\$2.500	\$2.000
Ingreso total de la familia	\$25.000	\$14.000	\$6.000	\$6.000	\$3.000	\$6.000
Margen dedicado a intermediarios	0%	4%	19%	5%	17%	0%
Estrategias	Rentabilidad económica	Mantener el statu quo	Apoyo de la 2nd generación: intercambio	Estrategia de diversificación	Sistema de financiamiento formal	La producción de arroz es para el autoconsumo

Fuente propia según los datos de campo.

3.11. La productividad de las diferentes tipologías:

La productividad total de la tierra (VAB/ha) es la parte de la riqueza creada en el sistema por hectárea. Por lo tanto, este indicador compara la intensificación de la producción entre cada tipo. Al comparar los valores de la tabla, se observa que el tipo 2 tiene una productividad más

eficiente por hectárea que los otros tipos, debido al control de los factores de producción. Por otra parte, el tipo de empresarios parece tener un VAB/ha más bajo, lo que se debe principalmente a que sus costos de producción son mucho mayores. En cuanto a la productividad del trabajo, el tipo 1 no se considera, ya que no se ocupa de su producción, pero se administra a los empleados permanentes. En cuanto a los otros tipos, específicamente el tipo 2 tiene una productividad de trabajo más eficiente que otros. Por lo tanto, tiene una mayor creación de riqueza por día/hombre que los demás, lo cual significa que el sistema utiliza menos activos que los otros tipos. La participación en el valor agregado dedicada a los intermediarios es bastante significativa. De hecho, los altos porcentajes (tipo 3 y 5) son los tipos que se encuentran en un fuerte círculo de endeudamiento. Por lo tanto, se observa claramente la dependencia financiera en estos tipos.

Tabla 5. Productividad de la tierra, de trabajo y margen destinado a intermediarios por tipología

Tipo	1	2	3	4	5	6
VAB/ha (\$)	900	2.500	2.000	2.000	1.000	1.000
VAB/HJ (\$)	20	70	40	40	30	30
Margen destinado a intermediarios	0%	4%	19%	5%	17%	0%

Tipo 1: Los empresarios

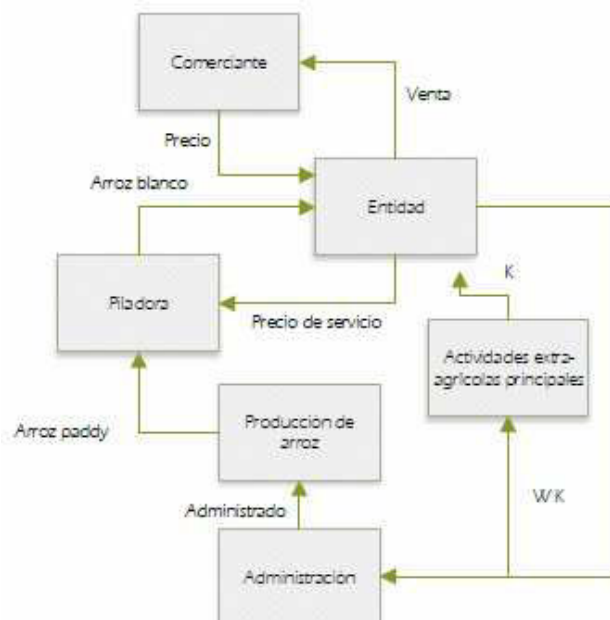


Figura 11. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 1

El funcionamiento del sistema tiene una lógica empresarial, debido a que la entidad está en la búsqueda de la rentabilidad de la producción de arroz. Su principal actividad es una actividad extra-agrícola que puede estar vinculado a la producción de arroz (trabajo en piladora) o involucrado en actividades políticas. Esta actividad va a proporcionar a la entidad social en capital, lo que contribuye a invertir en la producción de arroz.

La producción de arroz se lleva a cabo a través de una administración. El dueño de la plantación contrata a otra persona para encargarse del cultivo. Debido a que el financiamiento es aportado por la otra actividad extra-agrícola, el sistema se autofinancia por lo tanto, la comercialización del arroz no está condicionada por un intermediario.

Como el objetivo principal es obtener la rentabilidad del arroz, los productores son propietarios o alquilan numerosas hectáreas de tierras (más de diez ha). Es una condición para aumentar su valor agregado, de lo contrario, no vale la pena hacer la alta inversión. Además, los costos de producción parecen ser más onerosos que en los otros sistemas (en promedio más de \$3000/ha mientras que en otros sistemas es de \$1200/ha). Son formas de agricultura más intensivas en capital que las otras porque se quiere un arroz de calidad con un rendimiento importante. Esta forma de producción permite el acceso a la productividad de la tierra igual a \$900/ha, sin embargo, este sistema se comporta como una empresa entonces es interesante observar el retorno sobre la inversión que sería en promedio más del 30%. En este caso, parece lucrativo invertir en el arroz.

En este sistema, la tierra no corresponde a un patrimonio sino a un medio de producir y de hacer una ganancia. Por lo general, estos “empresarios” no lucharon por la tierra durante las Reformas Agrarias pero compraron después o alquilan tierras. No existe el vínculo entre la economía de la familia y la tierra el cual puede existir en los otros tipos. No se puede considerar como agricultura familiar sino como agroindustria.

Tipo 2: Productores ancianos instalados en fin de ciclo

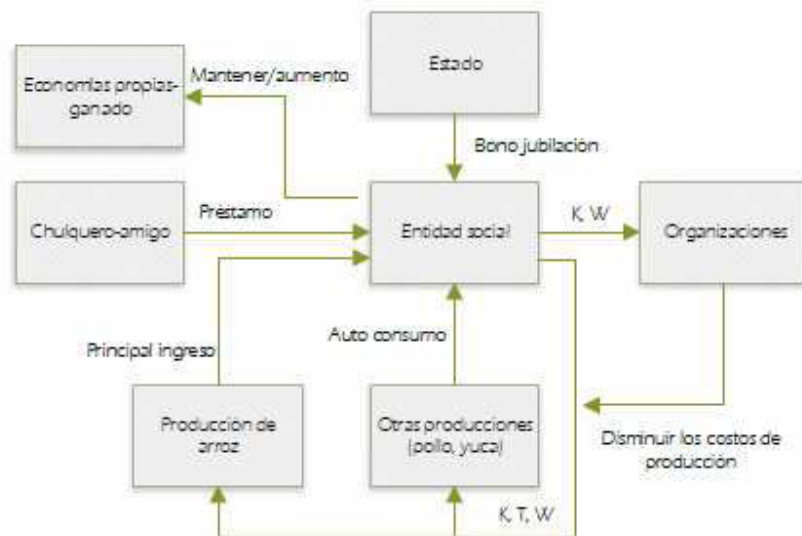


Figura 12. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 2

Este tipo corresponde a productores ancianos que tuvieron una trayectoria de vida permitiendo una capitalización del sistema. Por lo general, lucharon por las tierras y se beneficiaron de las Reformas Agrarias, obteniendo nueve ha en promedio. Son mecanizados (tractor, motocultor,...) y producen ellos mismos la tierra. Son sistemas que pueden soportar hijos adultos sin trabajo (madre soltera con nietos). Solo tienen una actividad principal que es la producción de arroz y otras producciones son para el autoconsumo. No desarrollaron otras actividades extra-agrícolas por falta de necesidad, tienen tierra e ingresos aceptables con el arroz por lo tanto, no han desarrollado otras actividades. Además, si tienen más de 65 años, se benefician del bono de desarrollo que el Estado provee (\$50 mensuales).

Con respecto al financiamiento, trabajan con un chulquero desde hace varios años o tuvieron la oportunidad de cambiar por un financiamiento formal, mediante la caja de ahorro de su organización. Sea fuente formal o informal, se benefician del préstamo al ser de bajas tasas de interés. Además tienen una capacidad de ahorro que puede tomar la forma de ganado o de dinero directamente. Una interesante estrategia es que no usan este ahorro para la producción de arroz y prefieren guardarla en caso de que el sistema sufra alguna crisis. En cuanto al financiamiento de la producción de arroz, prefieren prestar al chulquero-amigo. En este caso, prestar es una manera de repartir el riesgo y prefieren pagar intereses en lugar de invertir solos en la producción de arroz. Si trabajan con el chulquero-amigo, su comercialización está condicionada en cascara pero no toma la forma de explotación ya que los precios son respetados. En cambio, si trabajan con

una institución tienen la oportunidad de escoger su forma de comercialización y lo van a vender de manera más ventajosa. En cualquier caso, almacenan arroz de su propia cosecha para el autoconsumo el cual pilan cuando ellos consideran necesario.

En términos de resultados económicos, valorizan su tierra y su trabajo más que los otros tipos, porque utilizan una forma de agricultura menos intensiva en capital (menos fertilizantes) pero mejor implementados. Tienen más control sobre su tierra ya que tienen experiencia en la producción de arroz.

Tipo 3: Productores ancianos habiendo sufrido crisis.

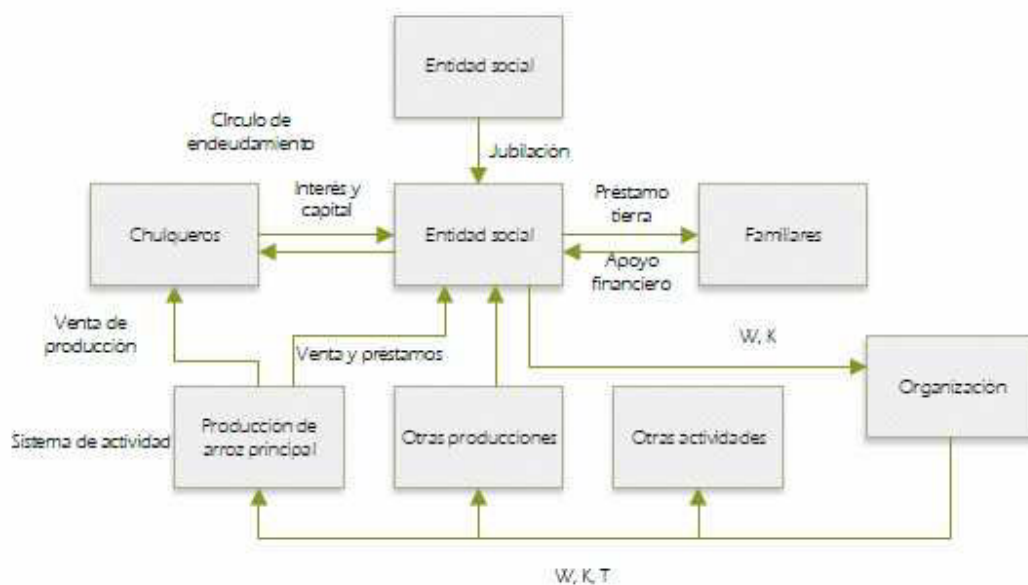


Figura 13. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 3

Estos productores al contrario del tipo 2 tuvieron una trayectoria de vida más difícil y no tuvieron la oportunidad de capitalizarse. Son propietarios de tierra de tres ha en promedio a consecuencia de las Reformas Agrarias. Además se caracterizan por una forma de financiamiento mediante el préstamo informal con tasas de interés de más de 10% mensual. Se endeudaron con los prestamistas informales (chulqueros) por crisis ya que sufrieron la crisis de la dolarización en el año 1999 y/o con el primer fenómeno del niño en el año 1983. Al tener pocas tierras de las Reformas Agrarias se vieron perjudicados para afrontar estas crisis, lo cual solo les dio la posibilidad de endeudarse.

Este sistema está compuesto de los productores y sus parejas y existen formas de intercambio con los hijos adultos. El padre presta una parte de sus tierras para que los hijos tengan acceso a la tierra. Los hijos no son propietarios pero por lo menos pueden cultivar su propio arroz para

vender o para el autoconsumo. Es una superposición de entidad social sobre un patrimonio con intercambios limitados. Las cosechas son propias y no mezclan las producciones. Los itinerarios técnicos son también propios, sin embargo esta estrategia de préstamo de la tierra permite al padre mostrar cómo se produce el arroz al hijo. Es una forma de transferir conocimientos sobre la producción y compartir experiencias entre dos generaciones. Por lo tanto, los hijos siguen los mismos itinerarios técnicos de sus padres. A cambio de este préstamo de tierras, el hijo apoya el sistema de su padre con el financiamiento cuando es necesario, es decir, que el hijo le hace préstamos a su padre para la producción. Esta disminución de tierra permite al padre limitar sus inversiones así como sus deudas ya que produce sobre menos tierras. Del punto de vista del hijo, según el tamaño de la tierra que utiliza, la producción de arroz va a ser la actividad principal, que completa con una actividad secundaria (jornalero), lo que corresponde a nuestro tipo 5 o el tamaño de la tierra es demasiado pequeño y al productor no le alcanza para vivir solo con la producción. Él va a tener un trabajo regular extra-agrícola, lo que corresponde a nuestro tipo 6. Este tipo tiene el porcentaje de margen dedicado al intermediario muy importante, lo que encarna el círculo de endeudamiento que existe. Estos productores son un blancos privilegiados de los prestamistas (chulqueros) en termino de comercialización. En efecto, la comercialización está vinculada por el financiamiento, y según la producción y la calidad, solo es suficiente para pagar la deuda y los intereses. Por tal motivo, también dan una parte de su cultivo a sus hijos, ya que es una manera de salvar una parte de la producción de los prestamistas y de recibir una pequeña parte, por lo menos para el autoconsumo. Es una forma de repartir los riesgos financieros gracias al aporte de los hijos. Sin embargo, los prestamistas no van a poder pasar el límite que el sistema de este tipo no puede alcanzar. Por ejemplo, solo tenemos un caso de préstamo con el 20% de interés mensual, pero este productor logra producir tres ciclos por año, entonces puede soportar el alto interés. Por lo tanto, los prestamistas aumentan sus ganancias de la forma que pueden pero no llegan a arruinar a los productores definitivamente, puesto que se quedarían sin clientes. Además, el prestamista va de su lado a repartir sus riesgos limitando la deuda (y también por falta de capital). No va a dar todo lo que necesita el productor sino solo una parte. La productividad de la tierra es limitada por su capital. No pueden valorizar más la tierra porque no tienen fuente de financiamiento para aumentar la producción. No pueden implementar todos los fertilizantes necesarios para la producción por lo tanto, están en una situación limitada por su relación con los intermediarios.

Tipo 4: Productores de segunda generación con una capacidad de inversión

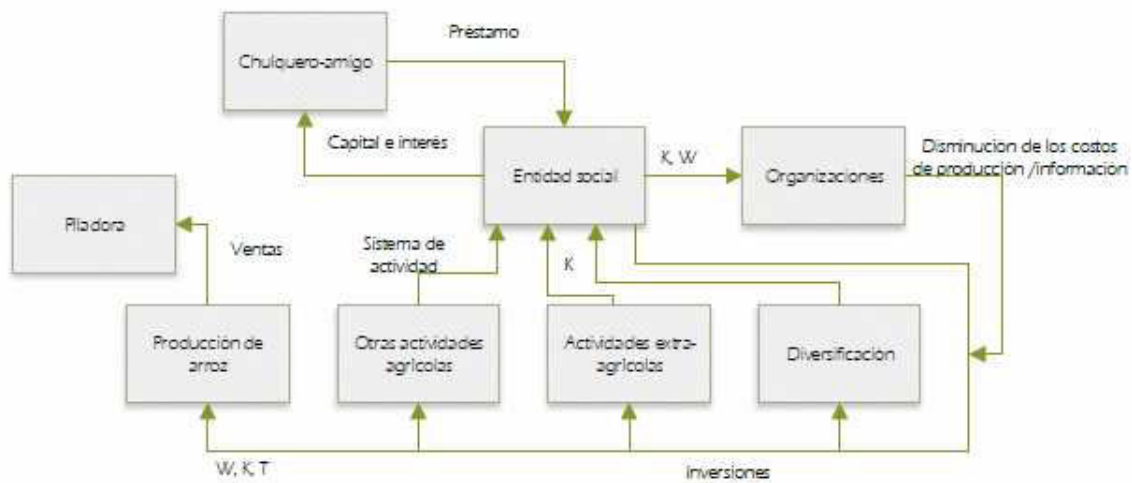


Figura 14. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 4

La entidad social está compuesta de productores jóvenes que son propietarios de cuatro ha en promedio por compra o por herencia de los padres. Por lo general son hijos del tipo 2 y mantienen el patrimonio de la familia. Están preparados, gracias a la educación recibida o gracias a su trayectoria de vida, o por haber hecho inversiones en grupo de productores. En efecto, antes de tener acceso a la tierra, tuvieron que trabajar en otras ciudades (Guayaquil) pero regresaron a la muerte de sus padres o por estar indispuestos para producir la tierra. Son impulsores de otras técnicas y de nuevas producciones (tilapia, producción de banano...).

Sin embargo, desde hace varios años están instalados y tienen la posibilidad de diversificarse. Es una estrategia para salir del monocultivo del arroz y buscar nuevos nichos de producción. Sin embargo, el problema en este caso es que no tienen oportunidades de comercialización para estas nuevas alternativas de producción. En efecto, en esta zona no existen alternativas en término de comercialización sino solo en piladoras. Otros productores se quedan con la producción de arroz pero cambian sus itinerarios técnicos por el uso de biol en lugar de fertilizantes sintéticos. Por lo general, ellos han recibido capacitaciones para elaborar sus propios bioles.

Con respecto al financiamiento, trabajan con un intermediario con baja tasa de interés. Dicha relación condiciona la comercialización del arroz por tal motivo se desarrollan otras actividades. Son “jóvenes” y no tienen deudas por el momento entonces con la ayuda de organizaciones, están dispuestos a invertir en otra producción.

Sin embargo, este grupo es mucho más marginal en comparación al tipo 5; pero existe. Además, la parte de los ingresos y de las otras producciones es mucho menor que de la producción de

arroz, y para los que usan un itinerario técnico diferente, disminuyen sus costos de producción de (\$1000/ha en lugar de \$1200/ha).

Tipo 5: Productores de segunda generación con una baja rentabilidad

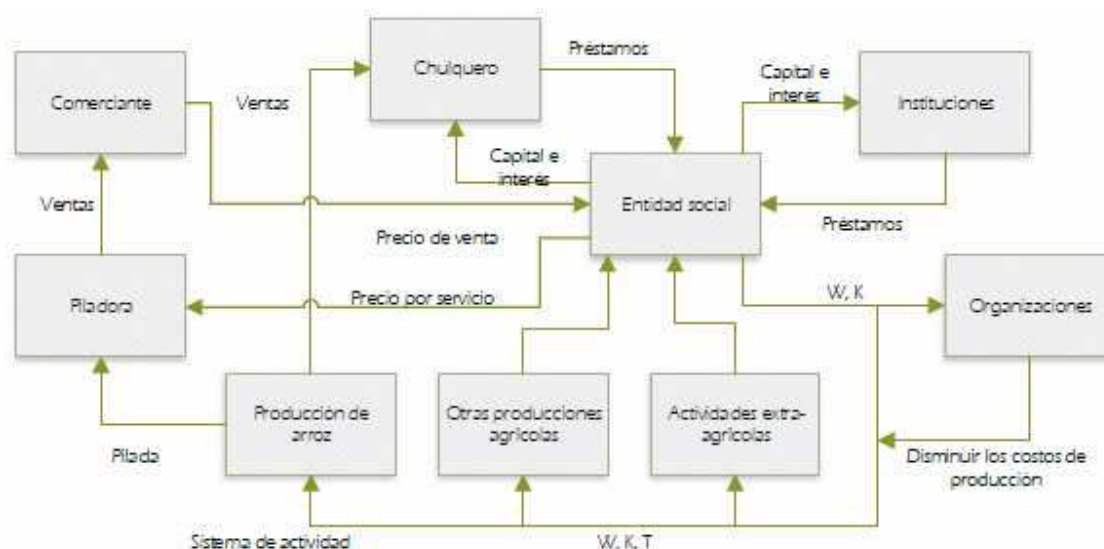


Figura 15. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 5

Estos productores por lo general son los hijos de productores del tipo 3. Por lo tanto, tienen acceso a poca superficie de tierra. Ellos trabajan si tienen la posibilidad con instituciones o con cajas de ahorro. Tienen una actividad principal que es la producción de arroz y completan con una actividad extra-agrícola flexible que permite generar un ingreso diario. Dicho ingreso (\$70-\$100/mes) permite solventar la alimentación, las necesidades básicas día a día y completar el faltante provocado por la producción de arroz. Esta situación evidencia también la venta de la producción de arroz directamente a la cosecha ya que necesitan dinero.

Con respecto al financiamiento, se presentan ambos casos; aquellos que tienen la oportunidad de trabajar con una institución al ser propietarios de la tierra y los que no son propietarios, y en este caso tienen que trabajar con un financiamiento informal. La diferencia entre las dos formas de financiamiento es el acceso a la tierra; los que alquilan aún tienen a su padre vivo o no han tenido herencia.

Según los tipos de financiamiento, la comercialización va a ser condicionada y la producción se debe entregar al mismo prestamista. Sin embargo, buscan medios de financiamiento con instituciones como el BNF, cajas de ahorro, o cooperativas de ahorro. Son jóvenes, entonces tienden a endeudarse con el BNF, por lo general entienden todos los trámites que se deben hacer para obtener el préstamo y están dispuestos a esperar el tiempo necesario para gestionarlo.

Tipo 6: Productores de 2da generación con principal trabajo extra-agrícola.



Figura 16. Funcionamiento de sistema de actividad del Tipo 6

Estos productores no son propietarios de la tierra. En general, en este tipo se presentan varias opciones en cuanto a la producción: (i) tienen la oportunidad de tener una parte de la tierra del padre, o (ii) tienen que alquilar tierra para producir, o (iii) deciden no dedicarse a la agricultura. Son productores a medio tiempo con una actividad central que es extra-agrícola.

Generalmente trabajan en una empresa o en el sector público (Municipio o MAGAP), es decir, son asalariados. Por lo general, sus padres viven todavía y cuando fallezcan irían a trabajar en la finca del padre. Son fuente de capital y contribuyen con el financiamiento a los padres cuando lo necesitan. Por lo general, la pequeña producción tiene el objetivo de autoconsumo. Cuando producen realizan préstamos eventuales, no obstante prima la actividad extra-agrícola como fuente de financiamiento para la producción agrícola.

En base a las tipologías generadas, se puede evidenciar que los tipos empresarios (1) y los productores de segunda generación sin tierra (6), son productores arroceros que tienen como actividad principal una actividad diferente de la producción de arroz, por lo tanto, no se evidencia la dependencia financiera como en los otros tipos. No obstante, para los tipos ancianos habiendo sufrido crisis (3) y los jóvenes con baja rentabilidad (5) se evidencia que se encuentran inmersos en un círculo de endeudamiento y forma de explotación al estar atados a un crédito productivo informal con altas tasas de interés, al entregar un margen destinado de intermediación entre el 17% y 19% de sus ingresos. Para estos productores, se avisan problemas de

endeudamiento los cuales pueden empeorar en caso de que el sistema sufra crisis o pérdidas por causas exógenas. No obstante, en un escenario positivo existe la posibilidad de que al fin de la producción de su ciclo, se puedan recuperar poco a poco y salir del círculo de endeudamiento del cual se encuentran inmersos. Por otra parte, el tipo de ancianos instaladas (2) y jóvenes capitalizados (4), tienen el crédito productivo informal pero a una baja tasa de interés, lo cual se evidencia en el margen destinado a la intermediación entre el 4% y 5%. Para estos productores, se avisaron un escenario similar, en el que se fortalecen las relaciones sociales y por lo tanto, se facilitan las relaciones económicas.

3.12. Relación de tipologías con el marco teórico desarrollado

En primera instancia se desarrolla el concepto de arraigo e instituciones según lo recopilado en la etapa de “reconstrucción de la historia”, ya que nos permite explicar cómo nacen las instituciones de mercado donde la comercialización está vinculada al financiamiento. Posteriormente se describe cómo se caracteriza el sistema institucional de intermediación la cual beneficia al pequeño productor (tipos 2 y 4) y aquel sistema en el cual el pequeño productor se ve perjudicado (tipo 3). Dicha caracterización se realiza movilizándolo los conceptos de institución y capital social tanto del enfoque de la economía como de la sociología.

Para responder a la pregunta ¿cómo se construye el sistema institucional que influye en la comercialización del pequeño productor arrocero?, se considera clave la fase de “la crisis de la dolarización”, constituida a partir de la reconstrucción de la historia. Dicho esto con el fin de comprender cómo surgen los sistemas informales de financiamiento que condicionan la comercialización. Tal como se menciona anteriormente, en el año de 1999 Ecuador sufrió una fuerte crisis económica por la cual el país adoptó el dólar como moneda oficial a un tipo de cambio que afectó a toda la población que ignoraba sobre la futura dolarización, es decir, no se perjudicaron los sectores de influencia política y económica de la época tanto como los demás sectores. Además, el país fue afectado por uno de los eventos naturales más fuertes que ha impactado a la costa ecuatoriana: el fenómeno del niño entre el año 1998 y 1999. La asociación de las pérdidas en el agro a causa del fenómeno del niño y la crisis económica ocasionó el origen y desarrollo de una forma de financiamiento: los préstamos informales a tasas de interés usurarias (10 – 20% mensual). Al ser productores arroceros, los actores de la cadena del arroz desempeñaron el rol de prestamistas, sean intermediarios, comerciantes y piladoras. Por lo tanto, el intermediario/comerciante/piladora no solo funge el rol de comerciante, sino el de banco. De

esta forma, emergen las instituciones, funcionan y se desarrollan bajo un patrón de auto-organización social según las intenciones de los agentes involucrados. Por lo tanto, se considera a las instituciones desde cómo se originan y su funcionamiento (Grupo Polanyi, 2008) tomando en consideración el contexto histórico del sector arrocero enfocado en el pequeño productor. Al ser la noción de institución un término polisémico, se considera adecuado permanecer con la definición propuesta por Hodgson (2006), quien define a las instituciones como sistemas de reglas sociales implementadas que conforman las interacciones sociales, complementando que las instituciones se enmarcan como estructuras y mecanismos de orden social que gobiernan el comportamiento individual (Ploeg van der, 2009). Son reglas informales que contribuyen a llevar a cabo arreglos o contratos verbales entre los agentes, lo cual les permite reducir los costos de transacción, desde el punto de vista económico. Mientras que desde el punto de vista social, las instituciones aportan con la coordinación y cooperación para lograr un entendimiento mutuo en las relaciones sociales bajo un contexto de desarrollo económico (Knickel, Schiller, Münchhausen, Vihinen, & Weber, 2008). De esta manera, los pequeños productores de los tipos (2, 3 y 4) confrontan relaciones económicas arraigadas en relaciones sociales construidas entre los agentes.

Luego abordar cómo se origina el sistema institucional de intermediación, a través del concepto de “institución”, es necesario destacar la noción de mercado, pero desde el punto de vista de las instituciones, es decir, se aborda la concepción de las instituciones de mercado.

Desde el enfoque del pequeño arrocero, la comercialización e intercambio se conforma de distintos factores que moldean las relaciones de intercambio mercantiles mediadas por lo social. Tal como sostiene Hodgson (1998), que el mercado implica normas sociales que instituyen las relaciones de intercambio, las cuales se construyen de reglas y redes de información. Lo cual se visualiza en los tipos 2, 3 y 4 puesto que se ha demostrado que la comercialización está vinculada al financiamiento. Existe un intercambio para la comercialización que puede o no estar condicionada, no obstante existe un préstamo informal otorgado para la producción, ya sea a cambio de producto (tipo 3) o a cambio del préstamo (capital más interés) pero de forma aceptable para el productor (tipos 2 y 4). De la misma forma sostienen Van Huylenbroeck, Vuylsteke, & Verbeke (2009), quienes citan a los teóricos sociales como Granovetter y Swedberg, distinguen que el mercado va más allá que un acto de intercambio y lo visualizan como una forma específica de estructura social. Por lo tanto, el mercado se construye

socialmente y se conforma de transacciones coordinadas en que los agentes participan en competencia (tipo 3) y/o en cooperación (tipos 2 y 4) en función de las normas sociales. Esto se evidencia específicamente en el tipo 2, donde se ubican productores adultos mayores que llevan una larga trayectoria como arroceros y han construido con al menos un prestamista informal una relación del tipo productor-socio que le permite producir el arroz con préstamos informales pero a bajas tasas de interés o a un costo de préstamo bastante aceptable para el productor, específicamente con un margen de intermediación del 4% (tabla 2). De la misma forma, se explica en Pozas, Mora, & Pérez (2004) quien sostiene que el intercambio en el mercado se sustenta de relaciones que rebasan la transacción mercantil, el cual se desarrolla bajo un contexto de redes conformado de relaciones personales basadas en la confianza, lazos interpersonales y transacciones económicas personalizadas (Salas, 2004). Al señalar el papel de la confianza, se refiere a la construida bajo relaciones sociales simétricas en las que ninguna de las partes dicta a la otra que hacer.

La construcción social de las instituciones de mercado abordada a través de las tipologías de los sistemas de actividad son realidades de procesos y productos socio-históricos en las que su estructura y dinámica surgen y se consolidan a través de las relaciones mercantiles arraigadas en las relaciones no mercantiles. Por lo tanto, el mercado es el resultado de la acción de agentes sociales en el proceso socio-productivo, considerando los procesos históricos derivado de las relaciones sociales de los agentes económicos (Salas, 2004) citando al autor Polanyi.

Para el análisis de instituciones de mercado se retoma el papel de la confianza. Lyon & Porter (2007) reportan que la confianza está relacionada a través de distintas formas de instituciones, como los sistemas de créditos informales identificados en las tipologías generadas, especialmente las de los tipos 2, 3, 4 y 5 las cuales tiene como fuentes informales de financiamiento. Se admite que la confianza se encuentra inmersa en las instituciones, las cuales responden a comportamientos sociales de los agentes económicos para el intercambio. En el estudio de Lyon & Porter (2007) se evidencia que los comerciantes realizan préstamos a los agricultores ya que han desarrollado vínculos entre ellos. No obstante llegan a acuerdos en las que deben vender la producción al agente hasta haber cancelado el préstamo, y luego de esto los agricultores les pueden vender a otros comerciantes. La situación descrita también se evidencia en la investigación, puesto que los intermediarios o piladoras realizan préstamos informales a los pequeños productores (tipos 2, 3, 4 y 5), y deben vender al mismo prestamista para la devolución

de la deuda. En estas transacciones los intermediarios pueden ejercer presión, puesto que ambas partes reconocen el compromiso basado en los acuerdos. Dichos casos se evidencian en el tipo 3 donde se visualiza una relación asimétrica por la cual el prestamista tiene el poder y ejerce mecanismos de explotación del pequeño arrocero.

Por otra parte, Lyon (2003) evidencia en sus estudios acerca de las instituciones de mercado desde el punto de vista de la cooperación en el marco de las dinámicas de comercialización. Tal como se presenta en los tipos 2 y 4, las cuales se sustentan en la cooperación presentada de forma bilateral mediante la construcción de las relaciones socio-económicas de los agentes para el financiamiento. Por un parte, contribuye a reducir los costos de transacción de los agentes y por otra parte no existe condicionamiento para la comercialización, es decir, les otorgan el préstamo pero no necesariamente debe ser devuelto con el producto cosechado, tal como se evidencia en el tipo 3.

Por otra parte, un concepto pertinente que se aborda para la comprensión de cómo se construye el sistema institucional de intermediación es el de capital social. Tal como reportan Tisenkops et al., (2008), la noción del capital social está constituido bajo las disciplinas de la sociología como de la economía, lo cual permite por un lado desarrollar entre las partes el papel de la confianza, y de esta forma habilitar la cooperación y reduce los costos de transacción. El capital social permite comprender las estructuras y dinámicas de las relaciones sociales, normas y cooperación en el proceso de desarrollo (Knickel, Schiller, Münchhausen, Vihinen, & Weber, 2008). Por otra parte, Bernier & Meinzen-Dick (2014) hacen referencia que existe relaciones sociales donde se evidencia la relación patrón-cliente donde ambos se benefician ya sea del acceso a recursos o a la información. Dicha relación se visualiza en el tipo 2, puesto que son productores adultos mayores que producen con el apoyo de prestamistas informales producto de una relación de confianza construida en el tiempo, donde no se evidencia que los préstamos se realizan a baja tasa de interés y además el arrocero tiene la opción de comercializar con cualquier agente. No obstante, no toda relación patrón-cliente es favorable, puesto que se evidencia el *unresponsive linking capital*, que hace referencia al capital de vinculación (*linking*), el cual no responde a la vinculación de forma positiva al reforzar el nepotismo y fomentar el poder desigual como una forma de explotación. Dicha forma de capital social se demuestra en el tipo 3, donde el productor arrocero se encuentra inmerso en un círculo de endeudamiento y que además el intermediario le otorga préstamos informales, pero condicionando la comercialización. El margen de

intermediación es un tanto elevado, llegando a ser de un 19% de acuerdo a los cálculos del tipo 3 (tabla 2). Es decir, el arrocero al haber hecho el préstamo tiene como condicionamiento hacer la devolución del préstamo en producto de su cosecha. Por lo tanto, se pone en evidencia que el pequeño arrocero produce para el intermediario en su propia tierra. Dicha situación es considerada como una forma de precarismo arrocero del siglo XXI. Tal como se señaló en el presente capítulo, en el desarrollo de la reconstrucción de la historia, se define al precarista como *un campesino sin tierra que cultiva una parcela a cambio de entregar al propietario del suelo una renta en producto*. Con el Decreto 1001 en 1970 se expide la prohibición de toda forma de precarismo y liberó a los campesinos de la exigencia de pagar obligaciones contraídas en producto, trabajo o dinero. Por lo tanto, en ese mismo año se adjudicaron las tierras a los precaristas donde trabajan la tierra pero de manera injusta. En la actualidad el precarismo arrocero no se desarrolla en torno a la tierra, sino en torno a la comercialización vinculada al financiamiento informal. El mecanismo se desarrolla en base al préstamo informal para la producción otorgado al pequeño arrocero a altas tasas de interés, el cual debe ser devuelto en arroz, teniendo disminuidas alternativas de comercialización. Por lo tanto, el pequeño arrocero cultiva y cosecha para el intermediario o prestamista informal, sin opción a decidir y escoger estrategias para la comercialización lo que impacta directamente en la economía familiar campesina.

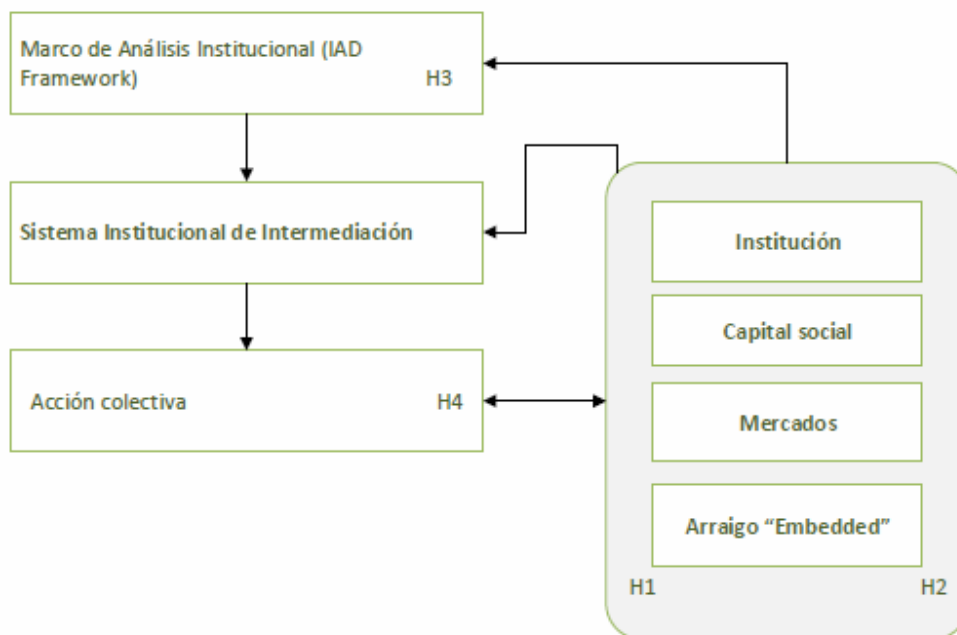
3.13. Conclusión

- En el presente capítulo se pudo responder a la pregunta de investigación mediante el enfoque de los sistemas de actividad, el cual contribuyó a generar las diferentes tipologías de los sistemas de actividad desde la mirada del pequeño arrocero, tomando en consideración los factores de producción y los mecanismos de comercialización y financiamiento. En los diferentes tipos evidenció la proporción del margen destinado al prestamista informal (intermediario), por el cual el tipo 2 y 4 tienen entre el 4-5% de margen destinado a los intermediarios, mientras que el tipo 3 y 5 es del 19%. Por lo tanto, en estos últimos casos se demuestra lo significativo que representa el préstamo informal a un intermediario desde el punto de vista del pequeño arrocero.
- Se pudo analizar mediante las principales tipos como se origina el sistema institucional de intermediación a través de la noción de arraigo y como se construye, movilizándolo los conceptos de institución, instituciones de mercado y capital social.

- Se constató que existen distintas formas de sistemas de institucional de intermediación: *responsive linking capital* y *unresponsive linking capital* en el cual se evidencia la relación patrón-cliente, no obstante promueve formas de poder que conlleva a la explotación del pequeño arrocero mediante los mecanismos de financiamiento donde se condiciona la comercialización por parte del intermediario-prestamista.
- La necesidad de realizar la reconstrucción de la historia para comprender y explicar las realidades actuales fue de gran aporte no solo para determinar la posición de los pequeños arroceros frente a la cadena productiva del arroz, sino para analizar cómo el financiamiento intra-cadena representa una forma de precarismo, tal como se vivió en el sector arrocero previo a la Reforma Agraria en torno a la tierra. No obstante en la actualidad se vive el precarismo de tal manera que el pequeño arrocero produce el arroz pero debe devolver en forma de producto el capital más el interés, lo que representa muchas veces en disminuidas alternativas para decidir el canal de comercialización deseado, al tener condicionada la venta del producto.
- Los conceptos teóricos movilizados para explicar y evaluar los mecanismos de comercialización vinculados a las formas de financiamiento fueron los de instituciones ya que contribuye a explicar el sistema institucional de intermediación desde el enfoque del pequeño productor. Asimismo los conceptos de instituciones de mercado en el cual el papel de la confianza juega un rol destacado y evidenciado a través de los tipos 2 y 4. Además, la noción de capital social considerado un concepto importante no solo en el campo de la economía sino de la sociología.
- En el Ecuador el arroz ha sido un producto considerado desde hace varios años para en la formulación de las políticas públicas. La Reforma Agraria que fue mencionada en el presente capítulo, a través del Decreto 1001, pone en evidencia cómo impactó la política pública en el sector arrocero en torno a la propiedad de la tierra y aboliendo las formas de precarismo visualizado en los campesinos del sector de la costa ecuatoriana.

Capítulo 4 – Enfoque cuantitativo: comercialización vinculada al financiamiento

En el presente capítulo se aborda el enfoque cuantitativo, el cual nos permite demostrar que la relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal (comerciante, piladora, intermediario, usurero...) condiciona la comercialización a causa del financiamiento (H2). Los conceptos que se van a movilizar en este capítulo son los de institución, capital social y mercados, con el fin de responder a la pregunta de investigación: *¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero?*, tomando en consideración que previamente se ha definido al sistema de comercialización del pequeño arrocero vinculado al financiamiento como un *sistema institucional de intermediación*. Cabe mencionar que el análisis de las tipologías generadas en el capítulo anterior, ha permitido identificar que los pequeños productores tienen la motivación económica para la decisión de la comercialización, para lo cual se estudia si el recurrir al crédito informal tiene un efecto en la decisión del canal de comercialización.



4.1. Caracterización de la comercialización y la cadena productiva

El sistema de comercialización de arroz se integra de distintas etapas teniendo como eje central el procesamiento. A continuación se caracteriza el sistema y las funciones de los actores a lo largo de la misma.

En Ecuador existe un sistema fragmentado que se encuentra sobre una base productiva de miles de extensiones reducidas considerando que el 80 por ciento de unidades productivas de arroz a nivel nacional son menores a 20 ha (Tabla 6). Esto genera un largo circuito de intermediación comercial. La cadena entera se puede desarrollar de manera formal e informal, de acuerdo a las fuentes de financiamiento y formas de pago - adelantado y diferido - entre los agentes del sistema de procesamiento y comercialización. Además puede ser común que los procesadores financien a otros agentes de la cadena ya sea con adelantos en efectivo, servicio de maquinarias o insumos agrícolas.

Tabla 6. Número de hectáreas y UPAs en el Ecuador

Tamaños de UPA (Has)	POR SEGMENTO		ACUMULADO	
	HAS	UPAs	HAS	UPAs
Menos de 1 Hectárea	3,475	6,797	3,475	6,797
De 1 hasta menos de 2	8,924	7,899	12,399	14,696
De 2 hasta menos de 3	13,405	7,555	25,804	22,251
De 3 hasta menos de 5	33,299	12,179	59,103	34,430
De 5 hasta menos de 10	54,765	15,165	113,868	49,595
De 10 hasta menos de 20	56,987	11,454	170,855	61,049
De 20 hasta menos de 50	63,107	9,710	233,962	70,759
De 50 hasta menos de 100	34,962	3,423	268,924	74,182
De 100 hasta menos de 200	31,140	1,133	300,064	75,315
De 200 hectáreas y más	43,872	498	343,936	75,813
TOTAL	343,936	75,814		

Tabla 7. Porcentaje por segmento y acumulado de superficie de arroz en el Ecuador

Tamaños de UPA (Has)	POR SEGMENTO (%)		ACUMULADO (%)	
	HAS	UPAs	HAS2	UPAs2
Menos de 1 Hectárea	1	9	1	9
De 1 hasta menos de 2	3	10	4	19
De 2 hasta menos de 3	4	10	8	29
De 3 hasta menos de 5	10	16	17	45
De 5 hasta menos de 10	16	20	33	65
De 10 hasta menos de 20	17	15	50	81
De 20 hasta menos de 50	18	13	68	93
De 50 hasta menos de 100	10	5	78	98
De 100 hasta menos de 200	9	1	87	99
De 200 hectáreas y más	13	0.66	100	100
TOTAL	100	100		

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

Los comerciantes mayoristas tienen distintas maneras de aprovisionamiento ya que algunos compran directamente a la piladora mientras que otros establecen convenios con productores y/o acopiadores rurales. Es posible encontrar que comerciantes mayoristas realicen algún tipo de elaboración ya que algunos tienen pequeñas piladoras, otros reclasifican y empaican el arroz para su venta al menudeo. Los comerciantes mayoristas y las piladoras que comercializan, venden el arroz procesado a los minoristas tradicionales (mercados municipales y pequeñas tiendas detallistas), y supermercados. Los supermercados durante los últimos años han casi duplicado el

número de tiendas, teniendo una participación entre el 25 y 40 por ciento del total del sector detallista de alimentos. Sin embargo la venta detallista a granel sigue predominando (Gálvez, 2006).

4.2. Identificación de los actores de la cadena de arroz

A nivel de productor luego de la cosecha se comercializa a intermediarios o directamente a piladoras. Los productores con pequeñas extensiones generalmente entregan su producción en cáscara a intermediarios que pueden ser también acopiadores, transportista, comisionistas de piladoras o mayoristas. Los intermediarios transportan y venden el arroz en cáscara a las piladoras que generalmente se encuentran ubicadas en las zonas de producción, es decir en las mismas áreas rurales. En las piladoras se recibe el producto para ser sometido a un proceso de transformación que consiste en secar, descascarar, pulir y envasar el producto conocido como arroz blanco o pulido. Es usual encontrar intermediarios que solicitan el servicio de pilado para venderlo procesado a otros comerciantes o a mayoristas de la zona urbana que les proveen a los comerciantes minoristas; también le venden a intermediarios que transportan el producto a mercados públicos y supermercados.

A lo largo de la cadena se identifican tres tipos de mercados, (i) mercado de acopio, (ii) mercado mayoristas y (iii) mercados minoristas. El *mercado de acopio* es donde el agricultor acude a vender su producto a los comerciantes quienes llevarían a los mercados mayoristas. Los comerciantes pueden comprar a los agricultores en un lugar o visitarlos individualmente a la puerta de la finca. Cuando las carreteras están en malas condiciones dificulta el acceso tanto para el productor como para el comerciante. Normalmente los mercados de acopio se encuentran en zonas rurales sin embargo también existen algunos que funcionan en pequeñas poblaciones cercanas a las zonas rurales. Los *mercados mayoristas* son los lugares donde los minoristas pueden adquirir el producto para su abastecimiento. Los despachos hacia los mercados mayoristas pueden ser realizados por los mismos productores o los comerciantes intermediarios que le han comprado previamente al productor. Los mercados mayoristas proveen a los productores y/o intermediarios a llevar su producción a un solo sitio donde a su vez pueden ser visitados por los minoristas. Los *mercados minoristas* son lugares donde los consumidores adquieren sus abastecimientos. Los consumidores pueden ser familias, individuos, pequeñas empresas como restaurantes, tiendas, vendedores o al lado de la vía.

Los mercados mayoristas de los núcleos urbanos principales y las grandes piladoras se alternan el liderazgo en el marco de la gobernabilidad de la cadena. Esto se debe a la alta estacionalidad de precios ya que las épocas de siembra y cosecha están bien definidas teniendo en cuenta que los pequeños productores generalmente no tienen la capacidad financiera ni tecnológica para almacenar sus granos. El arroz una vez que es cosechado, es trillado y secado en tendales, secadoras o silos; luego es descascarado y pulido en piladoras, almacenado para ser distribuido a través de comerciantes minoristas para su venta al consumidor.

4.3. Barreras de entrada del pequeño y mediano productor arrocero

Los productores envían sus productos a mercados con el riesgo de que el precio no alcance para cubrir sus costos. Cuando los productores tienen capacidad, tienen varias opciones de vender su producción; sea (i) vender en la finca, (ii) llevar a un mercado local de acopio, (iii) abastecer directamente un mercado mayorista, (iv) vender directamente a minoristas individuales o grandes compañías propietarias de tiendas minoristas, (v) vender a compañías con las que tiene acuerdos o “contratos” para la compra de cosechas, o (vi) vender directamente a los consumidores. Mientras más avancen en la cadena de comercialización, mayor precio conseguirían sin embargo los costos de comercialización también se incrementan.

La principal barrera de entrada en el mercado para los pequeños productores es que se enfrentan a altos costos de transacción que conlleva a disminuidas alternativas de comercialización, de la misma forma la débil capacidad financiera y difícil acceso a información de precios, su capacidad de transporte y almacenamiento es limitada. Siendo impedimentos para que los productores administren su oferta y por ende una estabilización de ingresos.

Chiriboga (2004) en el estudio de “*Diagnóstico de la comercialización agropecuaria en Ecuador implicaciones para la pequeña economía campesina y propuesta para una agenda nacional de comercialización agropecuaria*”, quien aborda el proceso de la comercialización desde el punto de vista del pequeño productor, destaca que en Ecuador el intercambio de alimentos básicos es de consumo interno entre las zonas rurales y urbanas y entre regiones. Es por esto que el producto es acumulado por acopiadores de áreas rurales para luego ser introducidos en mercados mayoristas y vendidos en mercados minoristas; siendo mayor la cadena de comercialización mientras más distante se encuentren los centros de producción de las zonas de consumo. Generalmente, los pequeños y medianos productores entregan sus productos a los intermediarios quienes entregan a las piladoras arroz en cáscara o los intermediarios solicitan el servicio de

pilado para vender arroz pilado a otros intermediarios. En ocasiones los intermediarios recorren las fincas de los pequeños y medianos productores para observar el posible nivel de cosecha y pactar precios en adelanto. En ciertos casos el intermediario se convierte en prestamista del productor; cuando la mano de obra es escasa el intermediario se encarga de contratar y pagar a trabajadores principalmente en la cosecha. Dichas prácticas existen con la finalidad de evitar el ingreso de nuevos intermediarios para la acumulación y reforzamiento de la estructura oligopsónica en zonas de acopio.

En otras ocasiones el pequeño productor también entrega su producción a prestamistas informales que son dueños de las piladoras, quienes facilitan insumos y maquinaria a cambio de la entrega de su producción. El estudio de “*Financiación de la comercialización agrícola en América Latina*” de la FAO elaborado por Gálvez (2006) indica que la cadena de arroz en Ecuador presenta muchos vínculos financieros entre los productores y los demás actores de la cadena. En su mayoría el acopiador de arroz es el que otorga el préstamo informal para la producción ya que facilita o entrega adelantos en efectivo o en insumos al productor. De la misma forma, las piladoras o los comerciantes mayoristas en ocasiones son quienes financian directamente a los productores arroceros. También existen algunos proveedores de insumos quienes compran cereales con características específicas para los supermercados donde se establecen acuerdos de compra y financiamiento con productores. Dentro del mismo estudio se menciona el Análisis de Coyuntura Económica del primer semestre de 2003 elaborado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) que más de 15,000 productores realizaban ventas con las piladoras pese a recibir un precio inferior al de mercado (de hasta dos dólares menos por quintal de arroz) dicho fenómeno se atribuía a la falta de acceso bancario del productor arrocero ya que es considerado un cliente de alto riesgo.

4.4. Sistema de crédito rural: créditos informales y formales

En los países en desarrollo, una característica común de los mercados de crédito rural es la coexistencia de los mercados de crédito formales e informales (Guirkinger, 2008; Tang, Guan, & Jin, 2010; Barslund & Tarp, 2008). Por lo tanto, los factores sociales y económicos podrían explicar la decisión de los agricultores para el mercado de crédito informal (Tang, Guan, & Jin, 2010). El acceso al crédito puede aumentar significativamente la capacidad de los hogares con pocos ahorros o ninguno para satisfacer sus necesidades financieras para los insumos agrícolas y las inversiones productivas. Además, el acceso al crédito permite a las familias rurales hacer

frente a los riesgos en caso de eventos adversos; por lo tanto, es importante apoyarse con evidencia empírica. En el contexto de las zonas rurales en la región costera de Ecuador, los comerciantes de arroz a menudo desempeñan el papel de prestamista debido a varios factores, tales como vínculos geográficos y/o proximidad con el prestatario sobre la base de las relaciones sociales. Esto crea una segmentación del mercado de crédito rural informal donde el prestamista completa una clientela que le permite recibir préstamos constantes (Ecchia, 2014). En este capítulo se intenta demostrar como el pequeño productor arrocero dependen de fuentes de financiamiento informales que al mismo tiempo crea un efecto en la comercialización. Existen varios casos donde los pequeños agricultores tienen su producción atada al crédito informal dado de antemano; por lo tanto, los pequeños productores tienen disminuidas alternativas de comercialización. En estos casos, el agricultor tiene que dar su producción al mismo agente del mercado que le otorgó el crédito informal.

Con el fin de enfrentar y sobrellevar problemas financieros, las personas a menudo optan por basarse en los recursos sociales y económicos integrados, dentro de una red informal relacionado con la familia o amigos (Caudell, Rotolo, & Grima, 2015; Guirkinger, 2008). En los últimos años, los préstamos monetarios se han vuelto muy comunes como consecuencias de eventos como inundaciones y crisis económica. Por ejemplo, el pago de los insumos agrícolas como semillas, fertilizantes, mano de obra o cualquier otra necesidad personal que requiere dinero en efectivo (Caudell, Rotolo, & Grima, 2015) los prestamistas informales tienden a dar préstamos a diferentes tasas de interés, entre el 5% y el 20% por mes. Se han encontrado algunos atributos individuales que están relacionados con los préstamos informales como lo sociocultural, la producción, la amistad o incluso factores físicos como la ubicación geográfica (Caudell, Rotolo, & Grima, 2015; Guirkinger, 2008). En general, los hogares rurales acceden al crédito informal con altas tasas de interés para poder financiar sus actividades económicas, por lo tanto, obtendrían bajos retornos al realizar dichos préstamos (Guirkinger, 2008). La evidencia empírica encontrada de diferentes países evidencia que el crédito informal persiste a pesar del crédito formal activo, por lo tanto, hay un interés para comprender la coexistencia del crédito formal e informal en las zonas rurales (Guirkinger, 2008; Tang, Guan, & Jin, 2010; Barslund & Tarp, 2008). Guirkinger (2008) señala que la teoría sugiere explicaciones alternativas de por qué las familias suelen buscar préstamos informales, incluso cuando existe un crédito formal activo orientado hacia el mercado. La ventaja del crédito informal es que en ocasiones proviene de

amigos, familiares o conocidos, o puede ser más atractivos que los préstamos formales desde el punto de vista de la accesibilidad. Otra razón es que los altos costos de transacción relacionados con la solicitud de préstamo en el sector formal podrían desalentar a los pequeños productores para la solicitud de préstamos formales. Los prestamistas informales manejan con mayor facilidad la información relacionada con los solicitantes de préstamos, debido a la proximidad, por lo tanto, los procedimientos de solicitud son más fáciles en el sector informal y los costos de transacción pueden llegar a ser más bajos.

El sector formal en la zona de estudio se compone de bancos privados y de un banco público, Banco Nacional de Fomento (BNF), mientras que el sector informal consiste en una amplia gama de prestamistas informales que normalmente, gestionan una cartera de actividades relacionadas con la agricultura, como la comercialización o transformación, o incluso agricultores con grandes extensiones de terreno. Esta alta dependencia del financiamiento externo está relacionada con los altos requerimientos de insumo para la producción de arroz. Según BNF (2013), el 49,9% son créditos informales de prestamistas que financian las actividades agrícolas en la Provincia del Guayas, mientras que, sólo el 5,24% proviene de BNF como fuente de crédito formal. El sector informal es un préstamo inmediato entregado al agricultor. Los términos de los contratos son relativamente estándar a través de los prestamistas informales. Todos los agricultores reembolsan la deuda al mismo tiempo de la cosecha, es decir, luego de cuatro meses, que es el ciclo de la producción de arroz. En caso de que haya problema de pérdida de producción debido a plagas o enfermedades, por lo general, no se hace extensión del préstamo. El prestatario recupera el préstamo, pero los ingresos de los agricultores se reducen. Por otro lado, en caso de que haya una inundación o cualquier evento severo, la deuda y los intereses se congelan, no obstante a medida que el productor se vaya recuperando, debe devolver la deuda.

El sector formal opera a través de BNF, que es un banco público que otorga préstamos de producción para el sector rural específicamente a pequeños y medianos agricultores. El BNF tarda de tres a cuatro meses, cuando los agricultores finalmente se benefician del préstamo. Dicha situación desalienta a los agricultores para pedir un crédito en el sector formal. Regularmente, un agente oficial del banco visita el predio y más tarde, trabaja para cumplir con los requisitos de documentación por parte del agricultor. Además, el productor que está solicitando el crédito tiene que tener garantías, y en la mayoría de los casos es difícil encontrarlas en el sector rural. La tasa de interés anual para el crédito productivo es 11,2% (BNF), la tasa de

interés es suficientemente justa en comparación con el sector informal, pero el largo período desalienta el procedimiento.

4.4.1. Selección de los que solicitan el préstamo

El sector formal se basa principalmente en una serie de requisitos establecidos institucionalmente como por ejemplo, ser dueño de la tierra evidenciado con las escrituras o cualquier documento legal que lo demuestre (Guirkinger, 2008). En contraste, los prestamistas informales seleccionan a sus prestatarios en función de su conocimiento previo del agricultor y en la información que obtienen durante una investigación de las actividades de los agricultores. El prestamista generalmente pone a prueba los prestatarios dándoles pequeñas cantidades en primer lugar, y de forma progresiva, ofreciéndoles préstamos más grandes. Los préstamos progresivos permiten a los prestamistas identificar los "malos deudores" o "morosos" a los que evitan otorgarles el préstamo.

Las diferencias en el proceso de selección entre ambos sectores son principalmente título de propiedad y/o mal historial de crédito formal, lo cual no se considera para un crédito informal. Por otro lado, para el sector informal, es necesario construir la confianza con el fin de obtener un préstamo. Por lo general, los agricultores no tienen dificultades para encontrar un prestamista informal dispuesto a ofrecerles préstamo, debido a la proximidad y otros vecinos de los agricultores que operan con el mismo patrón. No obstante, puede llegar a ser un intercambio asimétrico en lo que respecta a la relación socio-económica de comercialización.

4.4.2. Seguimiento y recuperación del préstamo

Existen ciertos tipos de préstamo que logran controlar el uso de sus préstamos y monitorear la capacidad de pago del prestatario. Por un lado, los prestamistas buscan información acerca de la producción de su prestatario después de la primera entrega. La práctica más común es que el prestamista se informa con la ayuda de los vecinos del prestatario sobre su cosecha o en su defecto, realiza la visita respectiva a los predios del prestatario, la mayoría de los casos, provienen de la misma zona geográfica (Guirkinger, 2008). Por otra parte, los prestamistas proveen a los productores con insumos, tales como semillas y fertilizantes. En consecuencia, tanto la búsqueda de información activa sobre el prestatario y el desembolso a manera fragmentada, incrementa la probabilidad de que los ingresos provenientes del arroz sean lo suficientemente alto como para cubrir su deuda. Por lo tanto, estas técnicas de monitoreo ayudan a los prestamistas informales superar el riesgo moral ex ante. Dicho riesgo moral se genera

cuando el prestamista no puede controlar las acciones del prestatario y que pueden influir en la devolución del préstamo. Mientras que el riesgo moral ex-post corresponde al incumplimiento voluntario una vez que el préstamo llega a la madurez (ibid.) En el sector formal, se espera que los prestatarios se acerquen al banco para realizar la devolución del préstamo, si no paga a tiempo, el préstamo entra inmediatamente en un procedimiento de morosidad. Mientras que en el sector informal, la devolución es a menudo en especie o producto, cuando el prestamista es un comerciante, por lo general se acercan al momento de la cosecha. Por otra parte, los costos de transacción, el proceso burocrático del sector formal, el riesgo colateral, información asimétrica y razones políticas se han identificado como los principales obstáculos a la demanda de mercado de crédito formal (Tang, Guan, & Jin, 2010). La literatura relacionada sugiere que los hogares prefieren el crédito informal a causa de los costos de transacción más bajos y el riesgo colateral.

Tang, Guan, & Jin (2010) afirman que el crédito rural ayuda a la economía rural de diferentes maneras. El acceso al crédito puede aumentar significativamente la capacidad de los hogares con pocos o ningún ahorro para satisfacer sus necesidades financieras para los insumos agrícolas y las inversiones productivas. Los problemas de selección y el riesgo moral adversos son frecuentes en las operaciones de crédito; los prestamistas formales sólo están dispuestos a prestar dinero a los prestatarios con garantías. Por otro lado, los prestamistas informales están dispuestos a prestar dinero a los prestatarios que no poseen valiosos activos como colaterales. Ellos son capaces de hacerlo, principalmente porque tienen una mejor información sobre los prestatarios con antelación.

4.5. Materiales y métodos

4.5.1. Muestra

La producción de arroz es importante no sólo para la provincia en sí, sino para todo el país. Según el Censo Agrícola Nacional III (2000), existen 75,813 unidades de producción agrícola (UPA) del sector arrocero, de los cuales 35,737 UPA son de la provincia de Guayas. En términos de superficie, según el INEC-ESPAC (2012) existen 371.179 de cultivo de arroz, de las cuales 237.316 ha pertenecen a la provincia de Guayas.

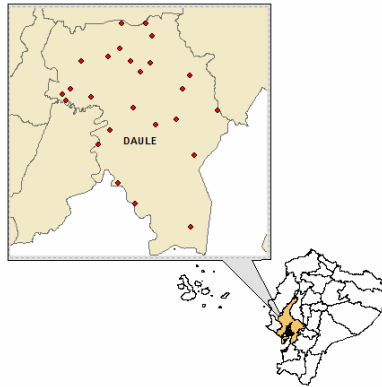


Figura 17. Ubicación del Cantón Daule, Provincia del Guayas-Ecuador

Daule (figura 17) es un cantón conformado de 120.000 habitantes de los cuales 65.000 viven en las zonas urbanas y 54.000 habitantes en las zonas rurales. Cabe mencionar que la participación de la producción de arroz es 97,85% en dicho cantón. En total 213 cuestionarios fueron levantados para el análisis cuantitativo en Daule. La determinación del tamaño de la muestra se calculó con un intervalo de confianza del 95%, con un margen de error de alrededor de 6,69%, teniendo en cuenta una población de 35,737 UPA de en la provincia del Guayas. Los productores fueron escogidos en dos fases, la primera mediante la elaboración de conglomerados en base a las asociaciones de productores arroceros de la zona de estudio y en segunda instancia, se escogieron arbitrariamente a los productores de las listas de las asociaciones facilitadas por los organismos públicos.

4.5.2. Levantamiento de datos

Para el levantamiento de la información en terreno, en primera instancia se realizaron visitas exploratorias direccionadas a los pequeños productores arroceros de la zona, a través de entrevistas no dirigidas. Luego de dicha fase exploratoria, se preparó un cuestionario estructurado. El cuestionario fue probado inicialmente a manera de piloto y posteriormente utilizado para la recolección de los datos cuantitativos a través de entrevistas in situ (en los predios del agricultor), lo cual favoreció el poder notar y puntualizar la realidad de lo que vive el pequeño arrocero en el campo. Además, el cuestionario cubre una amplia gama de temas, incluyendo las características demográficas del agricultor, la dotación de recursos, las características del predio, prácticas labores agrícolas, mecanismos de comercialización, fuentes de financiamiento para la producción y sobre las organizaciones a las que pertenecen los pequeños arroceros. A continuación se detallan las variables consideradas para el levantamiento de los datos en terreno:

Datos del productor: contienen la información personal básica del encuestado, tales como género, edad, nivel de educación, etc.

Datos del predio: se refiere a la información del área dedicada al cultivo del arroz tales como ubicación, cantidad de hectáreas a cultivar, rendimientos, etc.

Datos de la producción: consta de preguntas relacionadas con el costo de producción, desde la preparación del suelo, labores agrícolas y la comercialización del producto.

Datos de la comercialización: contiene preguntas sobre con quién, por qué, dónde y cómo comercializó su producción en su última cosecha.

Datos socio-económicos del productor: se refiere a los ingresos, gastos, activos y préstamos que ha tenido el productor durante la última cosecha.

Datos de la organización: estas preguntas están referidas a si se encuentra asociado en alguna organización relacionada o no relacionada al cultivo de arroz y los beneficios que obtiene en dicha organización u organizaciones.

Datos de acceso a políticas públicas: son preguntas relacionadas al conocimiento o desconocimiento de los precios del mercado y los beneficios que otorgan las entidades gubernamentales a los pequeños productores de arroz.

4.5.3. Análisis técnicos de los datos

Al abordarse un enfoque cuantitativo, se elabora un análisis descriptivo mediante el uso de medias y frecuencias según las variables estudiadas. De esta forma se analizan las principales características relacionadas a las condiciones demográficas de los agricultores que comercializan con piladoras y con aquellos que comercializan con intermediarios. Cabe mencionar que algunos de las variables no forman parte del modelo de regresión logística binario a aplicarse posteriormente. No obstante, fueron necesarias para tener una mejor comprensión de los datos obtenidos. Principalmente se observan variables que contribuyen a entender las relaciones con el mercado y con las fuentes de financiamiento sea formal o informal.

4.6. Modelo teórico

El modelo probit se utiliza para determinar la probabilidad de un resultado dicotómico para un canal de comercialización específico relacionado con un conjunto de variables explicativas. En un modelo de probabilidad, la prueba utilizada es la Estimación de Máxima Verosimilitud (MLE), el cual contribuye a identificar aquellos parámetros que hacen que sea más probable que el patrón observado de eventos en la muestra ocurra, y por lo tanto, maximiza la probabilidad

(Idrisa, Ogunbameru, & Amaza, 2010). La variable dependiente se convierte en el logaritmo natural de las probabilidades donde la transformación logística ampliará la gama de (0,1) a $(-\infty, +\infty)$. La odds ratio y la probabilidad que predicen las variables explicativas, especifican la influencia de estas variables sobre la probabilidad de un canal específico de mercado, cuando las otras variables se mantienen iguales (Tiwari, Sitaula, Nyborg, & Paudel, 2008). Los coeficientes estimados no indican el efecto sobre cambio de las correspondientes variables explicativas sobre la probabilidad de elegir un canal de mercado; los coeficientes reflejan el efecto de una variable explicativa individual sobre sus *odds*. Por lo tanto, si los *odds* están positivamente (negativamente) en relación con una variable explicativa, la probabilidad de elegir un canal de mercado también es positiva (negativa) relacionada con la variable.

En consecuencia, el modelo probit es una herramienta apropiada para determinar el efecto de las variables independientes cuando la variable dependiente tiene sólo dos grupos o variable dicotómica. El modelo se especifica como:

$$P = \text{Prob}(y = 1) = \text{Prob}(Q > 0) = \text{Prob}(XB + E > 0) = F(XB)$$

La probabilidad de comercializar con piladoras es $P(y = 1)$; o caso contrario.

4.7. Modelo empírico

La variable dependiente es escogida teniendo en cuenta los diferentes canales de comercialización disponibles para los pequeños arroceros. En el cuestionario se propuso cuatro diferentes canales de comercialización presentes en la zona, no obstante, los entrevistados reportaron dos canales (comerciantes y piladoras), por tal motivo se realizó el análisis a través del modelo probit. En la tabla 8 se indican las variables tanto del análisis descriptivo como de las explicativas en la regresión junto con su unidad. Teniendo en cuenta que la pregunta de investigación es responder a los factores que influyen en la probabilidad de elegir el canal de mercado, además, se analizó la variable dependiente con piladoras como el valor 1 y el valor 0 con comerciantes informales. En un principio, el objetivo fue realizar la prueba de regresión multinomial, con los cuatro canales de comercialización propuestos e identificados en la zona; pero los encuestados comercializan en su mayoría con los dos canales nombrados anteriormente.

Tabla 8. Descripción de las variables explicativas para el análisis estadístico

Variable	Unidad/tipo	Explicación
----------	-------------	-------------

Variable dependiente: Canal de comercialización	Binaria	Comercializa con: Piladora=0 Comerciante=1
Tenencia de la tierra	Binaria	Propietario de la tierra=1 No es propietario=0
Préstamo informal	Binaria	La razón por la cual comercializa con determinado canal es por el préstamo informal otorgado por dicho canal para la producción=1, de lo contrario=0
Pago inmediato	Binaria	La razón por la cual comercializa con determinado canal es porque recibe el pago al momento de la entrega del producto=1, de lo contrario=0
Venta en el predio	Binaria	La razón por la cual comercializa con determinado canal es porque entrega el producto en el predio=1, de lo contrario=0
Costos de comercialización	Continua	Costos de transporte, secado y almacenamiento en dólares (\$)
Canal de comercialización regular	Binaria	Si el agricultor vende su producto al canal de comercialización de manera regular= 1, de lo contrario=0
Edad	Continua	Edad (años) del productor(a)
Género	Catórica	Distribución hombres y mujeres (%)
Educación	Continua	Años de educación finalizados
Costos de producción	Continua	Costo por ha desde los insumos, labores agrícola, mano de obra, riego, cosecha.
Rendimiento	Continua (tn/ha)	Toneladas de arroz paddy por ha producida

4.8. Resultados

4.8.1. Descripción de los datos

El cuestionario fue levantado a 213 productores arroceros entre más de 0 y 10 has. De las cuales 89% son del género masculino y con una media de 52 años de edad (tabla 10). El 55% de los pequeños arroceros encuestados lograron finalizar la educación primaria, mientras que el 18.7% no recibió ningún tipo de educación. La educación es un problema general en los sectores rurales del país, lo cual ahonda en el círculo de pobreza visualizado en los índices y estadísticas nacionales.

Con respecto a la producción del arroz, la muestra presentó un rendimiento promedio de 5.88 tn/ha, el cual no se aleja de la media nacional de 4.1 tn/ha, según INEC. Lo referente a los costos de producción por ha, se reporta un promedio de \$1,254.58, el cual incluye los costos relacionados a la preparación del suelo, costos de siembra (semilla y siembra), labores del cultivo, insumos, riego y cosecha. Dichos costos se tienen en cuenta debido a la falta de liquidez para la producción de arroz; por esta razón los agricultores solicitan créditos informales. Tal como se observa en la Tabla 10, cerca del 30% de los costos corresponden a los insumos para la producción. A nivel nacional según las fuentes del Magap (2009) se reportan los costos de

producción de tres tipos de tecnologías aplicables para el cultivo del arroz por ha: (i) tradicional con \$875,97, (ii) semi-tecnificado con 1,124.03 y (iii) tecnificado con 1,343.52. Por lo tanto, los resultados de la muestra no se alejan del promedio nacional reportado en las estadísticas del Magap.

Tabla 9. Costos de producción del cultivo de arroz. Fuente Magap (2009)

Actividades/servicios/insumos	Promedio(\$)/ha
Preparación de suelo	170,3
Costo de siembra	235,7
Labores del cultivo	235,8
Insumos	333,68
Riego	130,5
Cosecha	148,6
TOTAL	1254,58

En la Tabla 10, se presentan los datos relacionados a las condiciones demográficas de los agricultores encuestados, tal como se lo menciona anteriormente. Además se hace énfasis en los datos relacionados a la comercialización y al financiamiento informal, tan solo el 1.9% (Figura 18) de la muestra había accedido al crédito formal a través del BNF reportado para la producción del último ciclo de cosecha del arroz.

La tenencia de la tierra es un indicador para la obtención de créditos formales, en la muestra se presenta que la gran mayoría de los agricultores encuestados son propietarios de la tierra, no obstante, siguen accediendo a créditos informales para la producción, tanto desde las piladoras como desde los comerciantes.

Tabla 10. Variables descriptivas de los agricultores que comercializan con piladora y comerciante

Variable	Descripción	Comerciante	Piladora	Sig.
Edad ^a	Edad del agricultor	52.24 (14.11)	52.81 (13.86)	0.797
	Genero del agricultor (%)			
Genero ^b	Masculino	75.4	24.6	0.462
	(%) Femenino	68.2	31.8	
Educación ^a	Años de educación finalizado	5.59 (4.05)	5.81 (3.25)	0.812
Tenencia de la tierra ^b	Propietario de la tierra			
	Si	78.1	21.9	
	No	66.7	33.3	0.082
Costos de producción ^a	Costo por ha(\$)	1,557.4 (418.6)	1,614.7 (455.3)	0.217
Costos de comercialización ^a	Costo de comercialización (\$)	21.90 (35.5)	52.52 (44.17)	0.000*
Razón por la cual es escogido el canal de comercialización	Préstamo informal ^b			
	Si	62.7	37.3	0.001*
No	82.5	17.5		

Pago inmediato ^b			
Si	84.7	15.3	0.002*
No	65.8	34.2	
Venta en el predio ^b			
Si	88.0	12.0	0.000*
No	65.9	34.1	
Canal de comercialización regular ^b			
Si	55.9	44.1	0.000*
No	82.0	18.0	

Durante el levantamiento de la encuesta a los pequeños arroceros, se planteó la pregunta “¿a quien entregó su arroz para la venta en el último ciclo?”, y se describieron seis alternativas: usurero, piladora privada, piladora asociativa, comerciante, UNA, otro (especificar). Tal como se observa en la figura 17, ninguno de los encuestados comercializan con la UNA, pese a ser parte de un programa nacional de almacenamiento para la comercialización de los pequeños productores propuesto por el Estado (sobre la política del sector arrocero se hace referencia en el capítulo 6). Entre las distintas alternativas para la comercialización identificadas en la zona, el 97.7% de la muestra reporta haber comercializado con piladoras privadas (24.8%) y comerciantes (72.9%). Por otra parte, para los encuestados fue bastante delicado hablar de los “usureros” o comúnmente llamados en la zona como “chulqueros”, quienes son agentes de la zona que hacen préstamos para la producción a altas tasas de interés que además pueden tener el rol de comerciantes. Por tal motivo, tan solo el 1.4% de los pequeños arroceros encuestados reportan haber sido financiados en la última cosecha por un chulquero. No obstante, el 40.7% (figura 20) de la muestra reportan haber sido financiados a través de un “préstamo otorgado por intermediario” De esta forma, gran proporción de los productores hacen préstamos para la producción, tanto de intermediarios como de piladoras, a distintas tasas de interés.

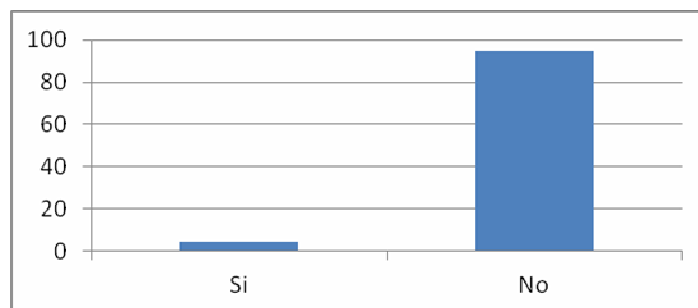


Figura 18. Proporción de encuestados que comercializan con la UNA

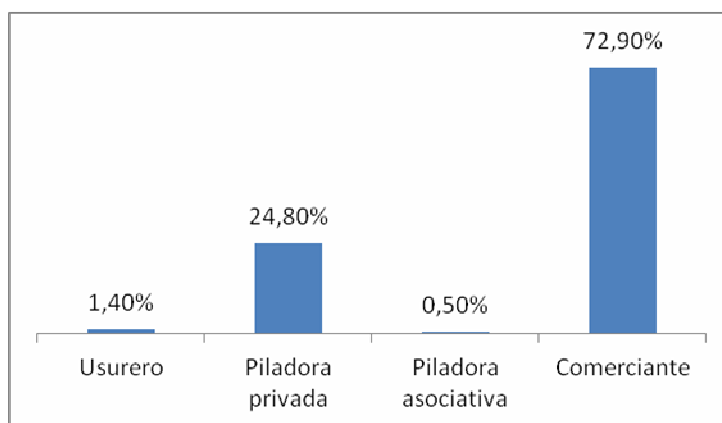


Figura 19. Canal de comercialización del último ciclo de cultivo de arroz de los encuestados

En cuanto a la formas de financiamiento para la producción, se planteó en la encuesta de la siguiente manera: “¿Cómo financió su última cosecha de su último ciclo de producción de arroz?”, y se describieron varias opciones de formas de financiamiento, tal como se observa en la figura 20. Según los resultados presentados en el análisis se muestra que el 40.7% de los productores encuestados realizaron préstamos a intermediarios, y la misma proporción se autofinanció. Esto se explica con el apoyo de la primera fase de levantamiento de información no-estructurado y se confirma durante el levantamiento de información de forma estructurada, mediante la encuesta aplicada. Tal como se presenta en los resultados descriptivos, los costos de producción de arroz por ha son bastante elevados, por lo tanto, en la zona es común hacer un préstamo informal previo a la siembra del arroz. No obstante, el préstamo permite financiar solo una parte de los costos de producción y la otra parte debe ser autofinanciada por el agricultor. De esta manera se explica la proporción exacta tanto del préstamo intermediario como del autofinanciamiento (figura 20) Asimismo se reporta el préstamo familiar calculado en un (3.3%) de la muestra. Existen otras fuentes de financiamiento formal tales como BNF, Banco Privado, Cooperativa de Ahorro y Crédito, sin embargo entre todas estas se llega cerca del 5% de toda la muestra. De esta manera, se manifiesta que en la zona el financiamiento informal predomina sobre el financiamiento formal para la producción del arroz, ya sea a una tasa de interés elevada o no. Cerca del 20% de los agricultores entrevistados realizaban préstamos entre el 4 % y el 10% de interés mensual. El resto reportó que el costo del préstamo no era descontado a una tasa de interés fija, sino que variaba desde \$1 a \$3 adicionales al costo de la saca de arroz paddy (en cáscara) de 205 libras según al costo del mercado, al momento de la venta.

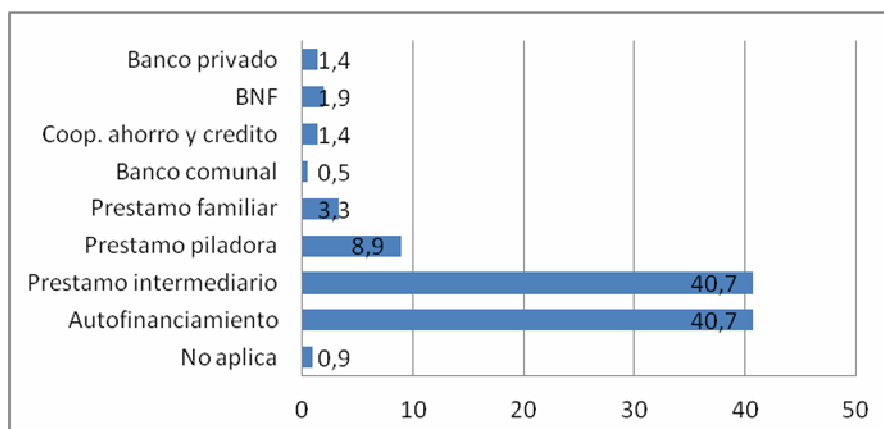


Figura 20. Fuente financiera del último ciclo de cultivo de arroz de los encuestados

Además durante el momento del levantamiento de la encuesta se planteó una pregunta relacionada asimismo a la comercialización pero a su vez podía estar o no vinculada a la fuente de financiamiento, con el fin de contribuir a aceptar o rechazar la hipótesis que la comercialización está asociada al financiamiento. La pregunta propuesta fue: “¿Cuál(es) fueron la(s) razón(es) de escoger a quien le vendió su producción en el último ciclo?”, y a continuación se registraron varias opciones de razones planteadas en las cuales el agricultor entrevistado podía escoger una o varias según su realidad. En la figura 21, se presentan las posibles razones por las cuales los pequeños arroceros escogían su canal de comercialización en base a su último ciclo de producción. Como se puede observar, tanto los productores que comercializaban con piladoras como con los comerciantes, reportaron causas de préstamos financieras. Aquellos que vendían su producto a los comerciantes indicaron que lo hacían por algunas razones, en el siguiente orden específico: (i) la compra se realizaba en el mismo predio, (ii) préstamo de dinero para la producción, (iii) pago inmediato, al momento de la entrega del producto, (iv) paga mejor en términos (precio) y (v) por ser cliente regular de venta de arroz. De igual manera se reportó de parte de aquellos agricultores que comercializan con piladoras, donde se registran las mismas razones, no obstante en orden diferente: (i) préstamo de dinero para la producción, (ii) pago inmediato, al momento de la venta, (iii) por ser cliente regular, (iv) paga mejor en cuestión de precios por saca de arroz para la venta y (v) se realiza la compra-venta en sus predios. Tanto para productores que comercializan con piladora como con los comerciantes, una razón importante y predominante para escoger el canal de comercialización del arroz, es el préstamo de dinero para el financiamiento de su producción. Por lo tanto, estos resultados junto con el modelo de

regresión logística nos permiten explicar que existe una relación social asimétrica entre el agricultor y el prestamista informal (en este caso comerciante y/o piladora) que condiciona la comercialización debido al financiamiento (descrito en la H2). A su vez nos contribuye a responder a la pregunta de *¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero?*, tomando en consideración que previamente se ha definido al sistema de comercialización del pequeño arrocero vinculado al financiamiento como un *sistema institucional de intermediación*.

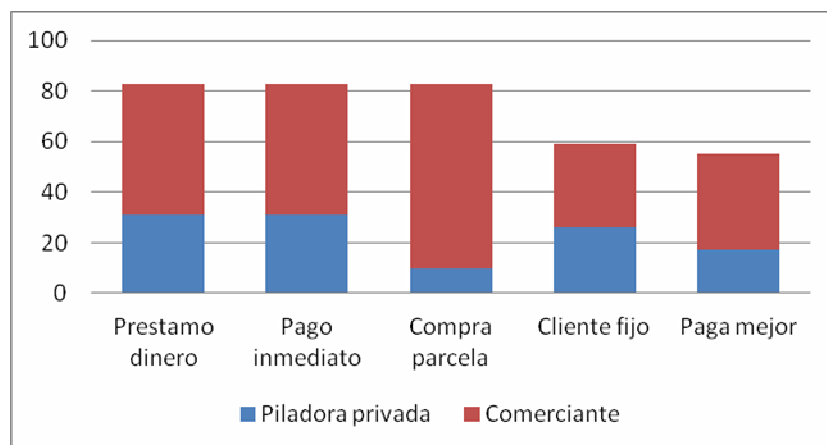


Figura 21. Razones por las que los encuestados escogían el canal de comercialización en el último ciclo de cultivo de arroz

4.8.2. Modelo de probabilidad

Variable dependiente: Canal de comercialización – Piladora=1; Comerciante informal=0

A partir de los resultados de la tipología de agricultores del capítulo anterior, se tiene que los principales incentivos para la adopción de un canal de comercialización determinado son económicos.

Además, se observó que una proporción importante de productores utilizan crédito informal debido a que no tienen acceso a fuentes de crédito formal. Por ende, tienen la necesidad de recurrir al crédito informal para cubrir su demanda de crédito productivo. Lo interesante está en la dependencia de ambos fenómenos, ya que muchas veces los productores comercializan con agentes que a su vez cumplen el rol de proveedores de financiamiento informal.

Esta claro entonces que es plausible que exista una codependencia entre los canales de comercialización que escogen los productores y sus fuentes de financiamiento informal. A partir de este fenómeno resulta interesante analizar el efecto que puede tener el recurrir a crédito informal sobre la decisión de adopción de canales de comercialización.

En el caso de los productores de arroz de Daule, sus opciones de canales de comercialización se limitan a dos: piladoras y comerciantes informales.

Formalmente, se define la variable $com_chn_i = 1$ si el productor i escoge comercializar mediante piladoras y $com_chn_i = 0$ en caso contrario.

Del mismo modo, se define la variable $inf_loan_i = 1$ si el productor i accede a un crédito informal, sea por parte del mismo comerciante con el que negocia u otra fuente, y 0 en caso contrario.

Así, se construye el siguiente sistema de ecuaciones bi-variado:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_i^* &= \beta'_X X_i + \beta'_{CHN} CHN_i + \beta'_{UC} UC_i + \beta'_{IL} inf_loan_i + \mu & \text{donde } com_chn_i &= \mathbf{1}[\Delta\Pi_i^* \geq 0] \\ DC_i &= \gamma'_X X_i + \gamma'_{CHN} CHN_i + \gamma'_{UC} UC_i + \gamma'_Z Z_i + \eta & \text{donde } inf_loan_i &= \mathbf{1}[DC_i \geq 0] \end{aligned}$$

El término $[\Delta\Pi]_i^*$ representa una variable latente que mide la rentabilidad relativa de la decisión de comercializar mediante una piladora y el término $[DC]_i$ otra variable latente que mide la demanda de financiamiento productivo insatisfecha por las fuentes formales de crédito.

El término X_i representa un vector de características idiosincráticas que determinan la capacidad de acceso al crédito formal/informal de un productor. En el presente modelo se consideran las siguientes variables:

Tabla 11. Variables exógenas del modelo de probabilidad

Variable	Descripción
$educ_i$	Años de educación del productor i
$experience_i$	Años de experiencia del productor i
$land_tenure_i$	Indicador dicotómico para tenencia de tierra del productor i (colaterales para crédito).

El término $[CHN]_i$ representa un vector de características de los canales de comercialización que influyen la decisión de adopción:

Tabla 12. Variables exógenas del modelo de probabilidad

Variable	Descripción
<i>payment_cash_i</i>	Indicador dicotómico de si el comerciante con el que negocia el productor <i>i</i> tiene una reputación de pagar en efectivo.
<i>sale_price_i</i>	Precio de venta al que el productor <i>i</i> cerró la transacción

Es importante anotar que, dado que se trata de productores pequeños, se asume que este no tiene el poder de negociación para influenciar el precio al que logra comercializar su producción, es decir, es precio-aceptante. De esta forma se evita problemas potenciales de endogeneidad del vector $[\text{CHN}]_i$.

El término $[\text{UC}]_i$ representa un vector de los costos unitarios de producción. En el presente modelo se consideran las siguientes variables:

Tabla 13. Variables exógenas del modelo de probabilidad

Variable	Descripción
<i>num_cycles_i</i>	# de ciclos productivos anuales
<i>cost_labor_i</i>	Costo unitario de mano de obra (en \$\$/ha)
<i>cost_inputs_i</i>	Costo unitario de insumos productivo (en \$\$/ha)
<i>cost_harvest_i</i>	Costo unitario de cosecha (en \$\$/saco)
<i>cost_transport_i</i>	Costo unitario de transporte (en \$\$/saco)

Estos factores son exógenos ya que los productores son precio-aceptantes para el mercado de factores. Los mismos dependen de factores climáticos, condiciones de suelo, entre otros, que afectan las estructuras de costos de producción y comercialización.

El vector Z_i denota el vector de instrumentos necesarios para poder identificar la ecuación para la variable latente $[\text{DC}]_i$. En el presente modelo se consideran las siguientes variables instrumentales:

Tabla 14. Variables instrumentales del modelo de probabilidad

Variable	Descripción
<i>family_members_i</i>	Número de familiares del productor <i>i</i>
<i>incentives_both_i</i>	Indicador dicotómico para la participación del productor <i>i</i> en programas públicos de incentivos productivos: “plan semillas” y “subsidio urea”.
<i>econloss_exog_i</i>	Indicador dicotómico que indica si el productor <i>i</i> experimenta pérdidas económicas por factores exógenos: sequías, inundaciones y plagas.

Para la estimación del modelo bi-variado, es necesario un supuesto respecto de la distribución conjunta de los términos de error μ y η .

Se obtiene un Modelo Probit Bi-variado Recursivo (MPBR) en donde el parámetro ρ mide la correlación entre ambas ecuaciones.

Si el parámetro ρ es significativo, se entiende que existe una co-dependencia entre los factores no observables que determinan conjuntamente la rentabilidad relativa de elegir un canal de comercialización y la demanda de crédito no satisfecha por las fuentes formales. Por ende, esto es indicativo de que no se puede ignorar la endogeneidad entre ambas variables latentes.

Otra opción es estimar un Modelo de Probabilidad Lineal (MPL) estimado por Mínimos Cuadrados Ordinarios en Dos Etapas (MCO2E). Esta aproximación no depende del mismo supuesto de normalidad bi-variada y por ende es más flexible, aunque menos general que el MPBR.

Para esta opción metodológica está disponible la prueba de Wu (1974) y Hausman (1978), cuya hipótesis nula permite determinar si se puede considerar o no a $[\text{inf_loan}]_i$ como exógena luego de estimado el MPL por el método MCO2E.

El evaluar ambos modelos de estimación permitirá determinar la solidez de las conclusiones estadísticas del modelo y validar su dependencia respecto a los supuestos sobre las formas funcionales utilizadas en ambos modelos.

Acorde a Chiburis, et. al. (2012), se puede esperar que los coeficientes estimados por ambos métodos diverjan siempre que se tenga un tamaño muestral menor a 5000 o que la proporción de individuos que reciben el tratamiento endógeno sea baja. Por tal motivo, se va a proceder con ambos métodos y se estimarán los efectos marginales a partir de ambas especificaciones.

Además, el mismo autor sugiere que cuando se tiene una muestra pequeña se recomienda estimar los errores estándar de los parámetros de ambos modelos por el método de *Bootstrap* ya que se logra una mayor eficiencia en la estimación mediante este procedimiento.

Por tal razón, se procederá a evaluar los errores estándar y los correspondientes valores P por 3 métodos diferentes:

- Errores estándar homocedásticos.
- Errores estándar robustos por el método de Newey-West.
- Errores estándar por el método de Bootstrap.

La única excepción se tomará para el MPL, en donde acorde a Greene (2009) la estructura de dicho modelo implica que los errores son heterocedásticos por construcción, por lo que para ese caso no es apropiado la estimación de los errores estándar homocedásticos.

Los efectos marginales que se pueden obtener para el método de MPBR requieren de la distinción de si la variable en cuestión es discreta o continua. Para ello se seguirá a Christofides, et. al. (1997) para estimar los efectos marginales de forma adecuada, evaluándolos en los valores promedio de los covariantes de la muestra.

Por otra parte, la interpretación de los coeficientes estimados es directa en la estimación MCO2E para el MPL. Los parámetros estimados por este método miden los efectos marginales de los covariantes sobre la probabilidad de adopción de un canal de comercialización determinado.

Acorde con Wooldridge (2012) y Angrist & Pischke's (2008), los estimadores que se obtienen por este método funcionan como aproximaciones de los efectos marginales obtenidos por el MPBR (y otros modelos no lineales) evaluados en los valores promedio de los covariantes en la muestra.

Tabla 15. Modelo probabilístico lineal de comercialización

Variable	Coef.	Robust Error	Bootstrap Error	P-value Robust	P-value Bootstrap
informal loan	0.6860	0.2880	0.2473	0.017**	0.006***

educ	0.0089	0.0089	0.0084	0.317	0.287
experience	0.0034	0.0023	0.0024	0.138	0.154
land_tenure	-0.1625	0.0726	0.0775	0.025**	0.036**
payment_cash	0.0058	0.0470	0.0496	0.901	0.906
sale_price	-0.0087	0.0033	0.0030	0.008***	0.004***
number_cycle	-0.2163	0.1155	0.1188	0.851	0.855
cost_labor	-0.0057	0.0021	0.0023	0.007***	0.014***
cost_inputs	-0.0010	0.0008	0.0008	0.198	0.195
cost_harvest	-0.0032	0.0045	0.0119	0.479	0.787
cost_transport	0.0321	0.0763	0.0832	0.674	0.669
constant	0.7214	0.2728	0.2782	0.008***	0.010***

***1% nivel de significancia

**5% nivel de significancia

*10% nivel de significancia

Tabla 16. Modelo probabilistico lineal de demanda de crédito

Variable	Coef.	Robust Error	Bootstrap Error	P-value Robust	P-value Bootstrap
Educ	-0.1320	0.0085	-	0.123	-
experience	-0.0078	0.0023	-	0.738	-
land_tenure	0.1339	0.0743	-	0.857	-
payment_cash	-0.0987	0.0385	-	0.011***	-
sale_price	0.0038	0.0029	-	0.193	-
number_cycle	0.2484	0.0624	-	0.000***	-
cost_labor	0.0038	0.0022	-	0.093*	-
cost_inputs	0.0005	0.0007	-	0.486	-
cost_harvest	-0.0046	0.0052	-	0.378	-
cost_transport	0.0013	0.0765	-	0.986	-
family_members	0.2421	0.0173	-	0.165	-
incentives_both	0.2166	0.0694	-	0.002***	-
econloss_exog	-0.9781	0.1317	-	0.459	-
Constant	-0.3361	0.2368	-	0.157	-

***1% nivel de significancia

**5% nivel de significancia

*10% nivel de significancia

Tabla 17. Modelo Probit Bivariado de comercialización

Variable	Coef.	Standard Error	Robust Error	Bootstrap Error	P-value	P-value Robust	P-value Bootstrap
informal loan	1.6958	0.3147	0.3347	0.6061	0.000***	0.000***	0.005***

educ	0.0216	0.0268	0.0266	0.0271	0.420	0.417	0.427
experience	0.0091	0.0063	0.0065	0.0076	0.150	0.163	0.231
land_tenure	-0.4518	0.2062	0.2073	0.2316	0.028**	0.029**	0.051**
payment_cash	-0.0164	0.1198	0.1276	0.1618	0.891	0.898	0.919
sale_price	-0.2432	0.0096	0.0081	0.0099	0.011***	0.003***	0.015**
number_cycle	0.0318	0.2438	0.2618	0.3325	0.896	0.903	0.924
cost_labor	-0.0165	0.0070	0.0068	0.0078	0.019**	0.015**	0.034**
cost_inputs	-0.0025	0.0021	0.0022	0.0025	0.234	0.245	0.308
cost_harvest	-0.0468	0.0687	0.0457	0.0607	0.496	0.306	0.441
cost_transport	0.111	0.1877	0.2001	0.2531	0.553	0.578	0.660
constant	0.7188	0.7953	0.7238	0.9242	0.366	0.321	0.437

***1% nivel de significancia

**5% nivel de significancia

*10% nivel de significancia

Tabla 18. Modelo Probit Bivariado de demanda de crédito

Variable	Coef.	Standard Error	Robust Error	Bootstrap Error	P-value	P-value Robust	P-value Bootstrap
educ	-0.4997	0.0284	0.0264	0.0299	0.079*	0.059*	0.095*
experience	-0.0010	0.0065	0.0069	0.0078	0.872	0.880	0.893
land_tenure	-0.0101	0.2172	0.2305	0.2381	0.963	0.965	0.966
payment_cash	-0.2917	0.1065	0.1152	0.1191	0.006***	0.011***	0.014***
sale_price	0.0075	0.0981	0.0085	0.0114	0.443	0.392	0.509
number_cycle	0.8333	0.2196	0.2147	0.2942	0.000***	0.000***	0.005***
cost_labor	0.0102	0.0061	0.0066	0.0079	0.094	0.120	0.195
cost_inputs	0.0012	0.0022	0.0021	0.0027	0.575	0.562	0.652
cost_harvest	-0.0378	0.0545	0.0401	0.0809	0.489	0.347	0.640
cost_transport	0.0283	0.2058	0.2736	0.3379	0.890	0.917	0.933
family_members	0.0964	0.0517	0.0469	0.0539	0.062*	0.040**	0.074*
incentives_both	0.6152	0.1973	0.1926	0.2316	0.002***	0.001***	0.008***
econloss_exog	-0.3126	0.3815	0.3544	0.5032	0.413	0.378	0.534
constant	-2.321	0.8502	0.7528	1.0272	0.006***	0.002***	0.030**
rho	-0.7833	0.2000	0.2099	5.0668	0.0387**	0.0524**	0.0387**

***1% nivel de significancia

**5% nivel de significancia

*10% nivel de significancia

Tabla 19. Estimación de los efectos marginales

Variable	dy/dx	X
educ	-0.0093	5.699
experience	0.0007	27.59

land_tenure+	-0.0510	0.6995
payment_cash	-0.1729	0.7511
sale_price	-0.0016	31.09
number_cycle	0.0481	1.765
cost_labor	-0.0008	52.79
cost_inputs	-0.0014	182.04
cost_harvest	-0.0595	3.9668
cost_transport	0.0107	1.133
family_members	0.0052	2.4788
incentives_both+	0.0360	0.4460
econloss_exog+	-0.021	0.9436
informal_loan+	0.1196	0.4037

(+) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

4.9. Sistema institucional de intermediación: del modelo empírico a la teoría.

En la cadena del arroz se ha evidenciado como los pequeños agricultores son financiados en gran medida por los compradores de sus productos, ya sean comerciantes o agroindustrias (piladoras privadas). Los intercambios económicos entre los pequeños arroceros y los compradores de sus productos se basan en vínculos financieros que se desarrollan en el sistema de comercialización como fuentes informales principalmente, e incluye los pagos adelantados y diferidos entre los agentes. Por lo tanto, la cadena se desenvuelve en la informalidad orientada por un patrón de financiamiento que está asociado a la comercialización.

Mediante el enfoque cuantitativo abordado en el presente capítulo, se responde a la hipótesis donde se plantea que la relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento (H2). Por una parte, se plantea que la relación social entre el agricultor y el prestamista informal es asimétrica puesto que el comprador, en este caso sea la piladora o el comerciante hacen el papel tanto de comprador como de banco. Dicha situación genera el condicionamiento de la comercialización a causa del financiamiento, generando un sistema institucional de intermediación donde el financiamiento y la comercialización están fuertemente asociados.

El sistema institucional de intermediación se lo aborda desde la noción de institución propuesto por Hodgson (2006), quien define a las instituciones como sistemas de reglas sociales establecidas y extendidas que estructuran las interacciones sociales. Las instituciones emergen, se desarrollan y funcionan bajo un patrón de auto-organización social que puede llevar más allá de las intenciones de los individuos involucrados. En el presente estudio se hace referencia a que

las instituciones identificadas están basadas en reglas informales generadas en un contexto de interacción social. Dichas instituciones informales contribuyen a reducir los problemas de coordinación y paralelamente a reducir los costos de transacción para la comercialización.

Por otra parte, desde el enfoque del capital social según Bernier & Meinzen-Dick (2014), se hace referencia a que en las relaciones sociales puede existir relaciones patrón-cliente que por una parte aporta al acceso a recursos e información. No obstante, no todas las relaciones patrón-cliente son beneficiosas, ya que se visibiliza una forma de “*unresponsive linking capital*”. Dicha forma de vinculación de capital social no responde de forma positiva a la relación social, más bien tiende a reforzar a las relaciones de poder desiguales, lo cual fomenta las formas de explotación en las relaciones socio-económicas. De igual forma lo reporta Tisenkops et al., (2008), donde se define el capital social como parte de la corriente económica que a través de la relaciones sociales reduce los costos de transacción, lo cual permite beneficiar entre los agentes económicos la credibilidad. Sin embargo, se puede generar riesgos de dependencia si la relación entre los agentes se vuelve asimétrica, como es el caso de la comercialización de los pequeños arroceros en la zona de estudio.

Para responder a la pregunta de investigación *¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero?*, se va a considerar el modelo empírico de regresión logística binaria explicado a través de los conceptos de mercados bajo el paraguas de la economía institucional, y a su vez complementado con la noción de relaciones de intercambio (reciprocidad, redistribución e intercambio).

Hodgson (1998) define al mercado como un conjunto de instituciones en el que tiene lugar numerosos cambios de bienes, por lo cual, dichos cambios son estructurados y facilitados por las instituciones y se conforman de acuerdos contractuales. Además, el autor reporta que el mercado requiere de mecanismos necesarios para estructurar, organizar y legitimar las actividades le son propias citado por Gómez (2005). Similar al autor Polanyi (2008), quien reporta que “no hay mercado sin instituciones”, donde las reglas juegan un papel clave tanto para la confrontación y competencia, como la confianza y reciprocidad. Por lo tanto, es necesario determinar qué factores influyen en el sistema institucional de intermediación que está inmerso el pequeño arrocero. Tal como se demuestra en el modelo empírico de regresión logística binaria, son varios los factores que tienen un efecto en la decisión del canal de comercialización, no obstante, se

hará énfasis en dos factores: (i) “préstamo de dinero para la producción” y (ii) “canal de comercialización regular”. Dichos factores son variables que determinan la decisión sobre el canal de comercialización, uno de ellos se relaciona como fuente de financiamiento para la producción, donde se hacen a priori acuerdos contractuales, lo cual a su vez legitima las actividades de mercado pese hacer de manera informal. Mientras que el otro factor hace referencia a que el agricultor escoge el canal de comercialización por ser un comprador regular, el cual puede estar asociado a la relaciones socio-económicas a largo plazo. Ambos factores determinantes para escoger el canal de comercialización por parte del agricultor, pueden ser representados como relaciones de intercambio (Polanyi) citado en Ghezzi & Mingione (2007) identificando tres tipos de relaciones: reciprocidad, redistribución e intercambio. Sin embargo, según el (Grupo Polanyi, 2008) se reporta que es común encontrar situaciones mixtas, donde se observan relaciones mercantiles y las no-mercantiles. Es decir, se refiere a la hibridación donde se identifican dos categorías: intercambio/reciprocidad que equivale a decir mercantil/no-mercantil. Por lo tanto, el sistema institucional de intermediación del pequeño arrocero, puede ser representado bajo un tipo de relación de intercambio mixta, donde se visibiliza al intercambio como una relación donde interviene lo económico (venta del producto) y la relación de reciprocidad como el préstamo otorgado por las redes sociales (Vernimmen et al., 2013). Es decir, relaciones mercantiles y no-mercantiles representados mediante el factor “préstamo de dinero para la producción” y simultáneamente visualizado a través del factor “canal de comercialización regular”, como un indicador de “confianza” en el modelo de relaciones de intercambio de reciprocidad.

4.10. Conclusión

- Los principales hallazgos del presente capítulo contribuyen a responder que la comercialización del pequeño arrocero está fuertemente vinculada al financiamiento informal, sea de comerciantes o piladoras, como se presenta en los modelos. Dichos modelos permiten demostrar que la comercialización está condicionada a causa del préstamo informal, por lo tanto, el pequeño arrocero tiene disminuidas alternativas de comercialización. Esta situación le resta autonomía y poder de decisión de escoger un canal de comercialización que no afecte sus ingresos.
- En la zona el arroz cultivado es de costos de producción onerosos, lo cual dificulta la posibilidad de producir con capital propio, además existe un círculo de endeudamiento

arraigado, lo cual imposibilita dejar de acudir a dichos préstamos para que el agricultor pueda seguir cultivando y generando ingresos. Dicha situación se la ha representado como un sistema institucional de intermediación, puesto que se ha podido demostrar que la asociación comercialización-financiamiento es generado por las instituciones. Estas instituciones se desarrollan bajo reglas y arreglos informales que a su vez contribuyen a forjar relaciones socio-económicas denominadas “patrón-cliente”, según la teoría del capital social, que pueden llegar a ser perjudiciales. Dichas relaciones se ven afectadas directamente al pequeño arrocero debido a darse mediante una relación asimétrica, donde el comprador del producto tiene ventajas como: (i) el poder de condicionar la compra a través del financiamiento, (ii) imponer el precio que desee, y (iii) de hacer el pago por la compra cuando lo prefiera. Por tal motivo, se debe indagar estrategias o alternativas que contribuyan al pequeño arrocero a depender menos del financiamiento informal que muchas veces es otorgado a altas tasas de interés mensual.

- Por otra parte, se ha estudiado que las políticas públicas del sector arrocero, relacionadas a la comercialización a través del programa nacional de almacenamiento (UNA). El rol de la UNA es el de garantizar un precio mínimo de sustentación y comercialización dirigida a los pequeños productores; no obstante no se cumple tal como se propone. Por lo general, los pequeños arroceros no tienen conocimiento de la política de precio, otros no comercializan con la UNA por el factor de distancia o porque no tienen o no desean hacer el gasto del costo de transporte. Además, la UNA solo recepta a productores o intermediarios con grandes cantidades de arroz y difícilmente lo hace para receptar pocas cantidades como las producidas por parte de los pequeños arroceros.
- Por el lado del financiamiento el Estado opera a través de BNF, que es un banco público que otorga préstamos de producción para el sector rural específicamente a pequeños y medianos agricultores. El BNF tarda hasta tres o cuatro meses, cuando los agricultores finalmente se benefician del préstamo. Esta situación desalienta a los agricultores para pedir un crédito en el sector formal. Por tal motivo el crédito formal coexiste y de hecho supera el sistema de financiamiento informal de comerciantes y piladoras de arroz de la zona. El Estado a través de varios programas intenta alentar a los pequeños productores a recurrir a préstamos formales con el BNF, con el apoyo del MAGAP mediante el programa FIPRO, el cual es un programa que articula el MAGAP y el BNF para otorgar

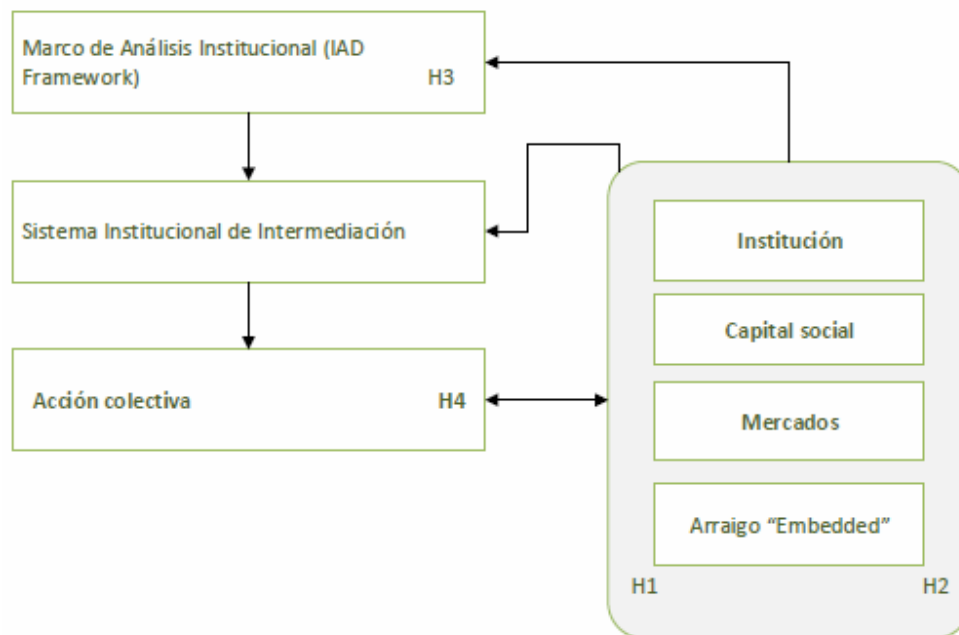
créditos, no obstante son otorgados solo a los productores que pertenecen a algún programa específico del MAGAP. Por lo tanto, el Estado reconoce la falencia del acceso a los créditos formales para pequeños arroceros, lo cual posibilita el acceso solo a unos cuantos. Hasta el 2014 solo se han otorgado 2500 créditos, tomando en consideración que se había propuesto generar 7000 créditos hasta esa fecha.

- En el capítulo 6 se describe con mayor detalle el análisis de las políticas públicas relacionadas al sector tanto por el lado de la comercialización como del financiamiento.

Capítulo 5 – Acción Colectiva: alternativas del pequeño productor de comercialización y financiamiento.

En los capítulos previos se aborda el sistema institucional de intermediación del pequeño arrocero donde se evidencia la vinculación del financiamiento condicionando la comercialización. Sin embargo, durante las indagaciones en terreno se pudo manifestar que existen alternativas de acción colectiva tanto para la comercialización como para el financiamiento. Cabe mencionar que en sector rural de la cuenca baja del Guayas, han existido diferentes formas de asociativismo tales como: (i) cooperativas de tierra, (ii) juntas de riego, (iii)

asociación de agricultores para el acceso a insumos, (iv) cooperativas de ahorro y crédito y (v) piladoras asociativas como alternativa para el acopio y la transformación. No obstante, en el presente capítulo se estudian las asociaciones de ahorro y crédito y las piladoras asociativas, puesto que lo que se intenta evidenciar es que *Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización* (H4).



El estudio abordado en el presente capítulo inició con la hipótesis de que las piladoras asociativas son una alternativa de comercialización del pequeño productor. No obstante, al elaborar el estudio se pudo constatar que existen varios factores que influyen a que las piladoras asociativas no generen resultados deseados para mejorar la comercialización del pequeño arrocero en la zona de estudio. Por otra parte, si se pudo evidenciar que las formas de cajas de ahorro y crédito si responden a las necesidades de los arroceros en cuanto a la disminución de la dependencia financiera informal, no obstante se ha evidenciado que tiene ciertas limitantes que requieren ser mejoradas para lograr el fortalecimiento de las cajas de ahorros. El análisis se llevó a cabo desde el enfoque de la acción colectiva en complemento con la noción de capital social mediante la comparación de estudios de caso en relación a los factores que promueven la acción colectiva con el fin de cumplir el objetivo común.

5.1. Acción colectiva y capital social

Existe una vasta literatura con lo que respecta a la conceptualización sobre la acción colectiva. Ciertos autores la definen como las acciones adoptadas por un grupo en la búsqueda de los intereses compartidos de sus miembros (Meinzen-Dick, Di Gregorio, & McCarthy, 2004; Kruijssen, Keizer, & Giuliani, 2009). En otras palabras se define como la acción conjunta para lograr un mismo objetivo o propósito común. Deveux et al. (2009) define la acción colectiva como la acción voluntaria tomada por un grupo que persigue intereses comunes. Es un grupo de individuos quienes invierten recursos para intereses comunes; por lo tanto la organización de agricultores es una forma de acción colectiva (Hellin, Lundy, & Meijer, 2007). Dichos grupos tienen reglas específicas y normas que son desarrolladas por sus propios miembros de acuerdo a factores y características tales como, - liderazgo, confianza, exclusividad-, tipo de producto, el rol de sector público y privado y la innovación institucional (Shiferaw, Hellin, & Muricho, 2011). La teoría de la acción colectiva en la economía neoinstitucional, se asocia con la noción de organización. Es decir, los objetivos comunes de la mayoría de las organizaciones, sobre todo de intereses económicos de sus miembros, se convierten en objetivos colectivos. La acción colectiva de un grupo es por lo tanto la “búsqueda de una meta colectiva” que por lo general busca obtener un bien común. La provisión de bienes colectivos o públicos es generalmente la función fundamental de las organizaciones (Sabourin & Antona, 2004).

Con respecto a la formación de grupos en base a la acción colectiva, la literatura hace referencia a combinar el concepto de capital social (Kruijssen, Keizer, & Giuliani, 2009; Sabourin & Antona, 2004). Por lo tanto, a continuación se describe la noción del capital social desde la visión de diferentes autores. Putnam (1993) considera que “el capital social está constituido por aquellos elementos de las organizaciones sociales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo, pues, el trabajo es más fácil en una comunidad que tiene un conjunto de bienes morales de un colectivo abundante de capital social”. En un grupo, los miembros reciben un beneficio individual que es el volumen de capital social que va acumulando. Mientras que Bourdieu (1979) define al capital social como “la suma de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones de reconocimiento mutuo más o menos institucionalizadas”. Bourdieu se basa en dos elementos claves como son las relaciones sociales que permiten a los individuos estar conectados mutuamente y las ventajas que se derivan de esta asociación. Por otra parte, Coleman hace

referencia al concepto de capital social como una estructura conformada por actores y la relación entre ellos fomenta las actividades productivas (Kruijssen, Keizer, & Giuliani, 2009). Sin embargo Ostrom (2000) hace una interpretación del capital social que merece destacarse: “conocimientos compartidos, comprensión, normas, reglas y expectativas acerca de patrones de interacciones que los grupos de individuos desarrollan como una actividad recurrente”. Dicha interpretación incluye tanto los vínculos horizontales dentro de un grupo (*bonding social capital*) como los vínculos verticales entre diferentes grupos (*bridging social capital*) también reconocidos por Coleman (Meinzen-Dick, Di Gregorio, & McCarthy, 2004) y Putman, Leonardi, & Nanetti como el capital social inclusivo (*bridging*) y el exclusivo (*bonding*).

Kruijssen, Keizer, & Giuliani (2009), reconocen que los aspectos centrales del capital social son: (i) confianza, (ii) reciprocidad e intercambio, (iii) reglas, normas y sanciones, (iv) conectividad, redes y grupos. Koelen & Das (2002) describen que la base de los intercambios entre actores en una actividad colectiva se desarrolla bajo un proceso de “*social learning*”, el cual se considera como la base del intercambio entre actores de una actividad colectiva donde los socios en cada grupo de interés aprenden juntos a definir los problemas, buscar y aplicar soluciones y evaluar el valor de una solución para una determinada práctica. Dicho proceso se lo conoce como la cognición múltiple, por el cual los socios pasan de tener una cognición múltiple a una cognición colectiva con múltiples perspectivas con atributos compartidos como las teorías, valores y la acción colectiva.

Desde el enfoque de los pequeños arroceros, se ha observado que enfrentan varias dificultades ya sea en la producción, el financiamiento o la comercialización, y por ende buscan enfrentar dichas limitantes mediante el movimiento colectivo organizado para un propósito particular, es decir, objetivos comunes de los miembros ya sea de intereses sociales o económicos (Olson, 1992) para el caso de los pequeños y medianos arroceros. Por lo tanto, el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene un alto nivel de capital social, de acuerdo a Putman, Leonardi, & Nanetti. También, la implicación de los miembros en el quehacer de sus grupos influye en gran medida en el logro de ciertos objetivos comunes gracias al grado de confianza y reciprocidad así como a las normas y al nivel de asociatividad (Coleman, Social Capital, 1990).

En principio, los pequeños y medianos agricultores de la costa tienen sistemas de relaciones familiares, vecinales y de amistad, cuyo centro es la familia ampliada. Los agricultores viven en un recinto, el cual es la unidad territorial mínima del campo costeño. Según Guerrero (s/f), *El*

recinto no es un agregado de unidades familiares aisladas. En los recintos hay sistemas socios simbólicos: la familia, el compadrazgo, la vecindad y la amistad. Estos son instituciones sociales". Los agricultores organizados tienen mayores posibilidades en comparación a los que no están organizados, por ejemplo, en la obtención y acceso a insumos para la producción otorgados por el Estado mediante políticas de subsidio a la producción.

Para el caso de la comercialización o transformación desde el enfoque de los pequeños arroceros, se observa que se han organizado alrededor de uno o varios objetivos, con el fin de lograr su autonomía para comercializar. Esto implica que los arroceros pueden vender su cultivo con valor agregado y al precio deseado. Además, ellos pueden enfrentar las dificultades para acceder a créditos para la producción de arroz y decidir a quién vender. De esta forma, las organizaciones de productores proveen un sin número de servicios necesarios para lograr tanto la producción como el acceso a la comercialización. Los servicios más importantes en el contexto arrocero son: (i) servicios de comercialización (insumos, postcosecha, transformación e información de mercado), (ii) servicios financieros (ahorros, préstamos y otras formas de crédito), (iii) manejo de recursos naturales y bienes comunes (agua, tierra, maquinarias, etc...) y (iv) facilitación de actividades colectivas para la producción (Shiferaw, Hellin, & Muricho, 2011).

Con el fin de analizar las formas de acción colectiva en términos de la participación en el mercado y alternativas para reducir la dependencia financiera a través de las cajas de ahorro, se propone realizar el análisis mediante el marco: estructura-conducta-desempeño "*structure-conduct-performance*" (S-C-P). El marco S-C-P contribuye al análisis de la acción colectiva con el fin de estudiar el resultado "*outcome*" de la acción colectiva, es decir, participación en el mercado y alternativas de autofinanciamiento.

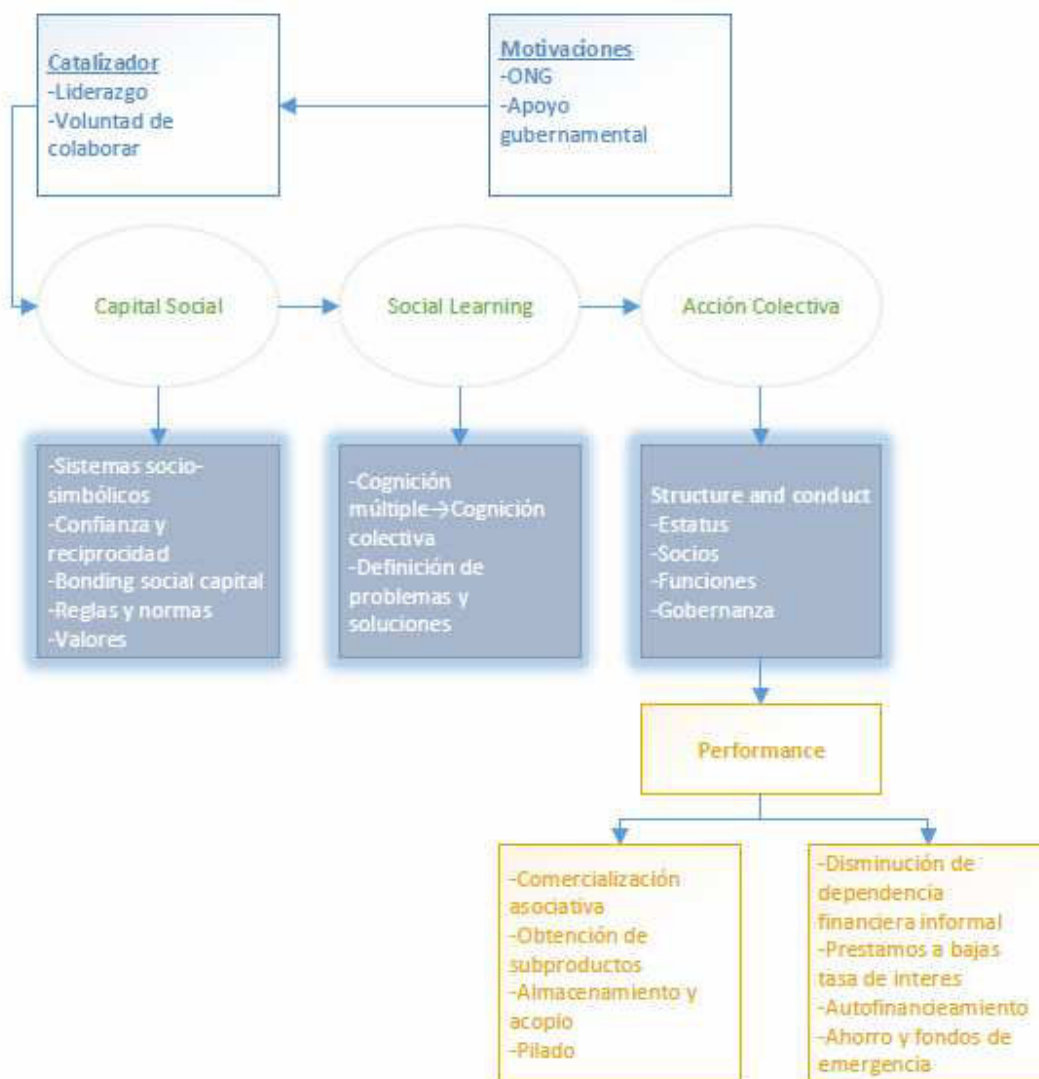


Figura 22. Esquema del proceso de la acción colectiva y capital social

5.2. Tipos de asociaciones relacionados al sector arrocero

En el sector arrocero, se han observado grupos de asociaciones de pequeños agricultores tales como: (i) juntas de riego para el acceso al agua, (ii) asociación de agricultores para el acceso a maquinarias e insumos, (iii) asociación de ahorro y crédito, (iv) piladoras asociativas como alternativa para la transformación y comercialización común y (v) cooperativas. Se reconoce en la primera exploración de campo que determinados grupos sociales tienen un nivel de cohesión fuerte política y socialmente pero débil en el ámbito técnico y económico. Por lo tanto, los agricultores que reconocen tener problemas compartidos, deciden formar asociaciones para resolverlos de manera colectiva.

Juntas de riego del sector arrocero

Tal como se menciona en el primer capítulo, la Cuenca del río Guayas, cuenta con uno de los proyectos de infraestructura de riego más destacados del sector productivo del arroz otorgado por el Estado, a través de CEDEGE, el cual fue absorbido por el actual SENAGUA. Por lo tanto en la década de los '80 se desarrolló dicho proyecto de riego y drenaje específicamente en el cantón Daule. En consecuencia, los agricultores ubicados en el sector se han visto beneficiados por dicho sistema de riego mediante la conformación de las juntas de riego, con el fin de transferir el riego a los usuarios. Las juntas de riego abarcan distintas áreas: San Jacinto en el cantón Colimes, Higuerón en el cantón Santa lucia y América Lomas en los cantones de Daule y Lomas de Sargentillo. Dichas organizaciones se consideran las que más han perdurado de manera activa relacionado al sector arrocero, no solo relacionado al riego sino al acceso a maquinaria agrícola para la preparación del suelo y cosechadora, las cuales están disponibles para sus socios/usuarios. Cabe mencionar que en la misma provincia del Guayas, incluso en el mismo cantón Daule, se observan grandes diferencias entre los agricultores que pertenecen a la junta de riego y que han sido beneficiados por grandes proyectos estatales versus a agricultores que se encuentran más aislados y que de igual forma producen arroz.

Asociación de productores arroceros

Desde el año 2007, a raíz de las políticas públicas generadas en el actual Gobierno se ha incentivado a la conformación de asociaciones de productores en la zona de estudio y a nivel nacional con el fin poder obtener subsidios tales como semillas certificadas y fertilizantes mediante el “plan semillas”. No obstante previo a dicha política se otorgaba urea subsidiada por el Estado y dirigida a pequeños productores, pero cambio a raíz del plan semillas. Dichos subsidios promueven a la conformación de agricultores puesto que era una condición para acceder al incentivo. Por lo tanto, se observan que varias asociaciones han sido creadas en los últimos años como resultado de los incentivos del Estado.

Pese a que la conformación de asociaciones con vida jurídica conlleva a altos costos de transacción, tanto para los socios como para los dirigentes, los agricultores de todas formas se asociación puesto que el subsidio del Estado para el caso del arroz es de 123 USD por hectárea. Por consiguiente, la formación de este tipo de asociaciones es bastante racional por parte de los productores arroceros, puesto que de esta forma disminuyen sus costos de producción tomando

en consideración que los costos de producción del arroz son un tanto elevados, tal como se describe en el capítulo 4.

Asociaciones de crédito en el sector arrocero

Tal como se describe en el primer capítulo, existe una alta dependencia del financiamiento informal a distintas tasas de interés, lo cual en ocasiones perjudica al pequeño productor. Al existir la necesidad común de lograr una forma de autofinanciamiento para la producción, se han conformado pequeños bancos comunales (cajas de ahorros) como una manera de generar ahorros de forma solidaria entre sus miembros. En la provincia de Los Ríos, se ha evidenciado que los productores han tenido la iniciativa de conformar fondos mortuorios para los funerales, no obstante, muchos de ellos utilizaban esos fondos para la producción arrocera y cuando era necesario lo utilizaban para los fines establecidos. En la provincia del Guayas, se han registrado formas de sistemas financieros propios como bancos comunales y cajas ahorro, los cuales son conformados por productores arroceros pero también por otros fines.

Piladoras asociativas

En el sector arrocero se ha evidenciado que la comercialización es el cuello de botella para muchos pequeños productores, puesto a que la comercialización es liderada por las piladoras e intermediarios. Por lo tanto, ciertos grupos de arroceros han tomado la iniciativa de conformar industrias de transformación y comercialización con el fin de mejorar las condiciones de mercado de los agricultores. No obstante, el número de piladoras asociativa es marginal en la actualidad. Se han registrado piladoras asociativas exitosas y sostenibles pero en otras zonas que no son arroceras. Las piladoras asociativas funcionan en lugares aislados, donde no hay competencia de otras piladoras como son las privadas. Además, los socios almacenan parte de su arroz para el autoconsumo, aproximadamente entre el 10 y 20 por ciento de su producción. En ocasiones también almacenan parte de su producción para venderlo cuando incrementan los precios. Asimismo, las piladoras asociativas dan el beneficio de entregar los subproductos del arroz pilado, tales como el arrocillo y el polvillo para la alimentación de los animales menores de los agricultores.

Cooperativas en el sector arrocero

Tal como se menciona en el capítulo 3, durante la Reforma Agraria y mediante la expedición del Decreto 1001, los campesinos se asociaron con el fin de poder obtener la adjudicación de las tierras que fueron expropiadas y pasaron a manos del Estado. No obstante, entre los años '80 y

‘90 las cooperativas se fueron disolviendo debido a que las nuevas políticas públicas de la época otorgaron incentivos a la producción de arroz y asistencia técnica pero dirigida a agricultores individuales, más no asociados en cooperativas. Por lo tanto, el Estado en aquella época promovió la desaparición de las cooperativas de agricultores. Aquellos agricultores que habían sido socios de cooperativas, en la actualidad cuentan con los títulos de propiedad individual. No obstante, en la actualidad existen cooperativas que han logrado mantener su vida jurídica tales como: Alianza Definitiva en el cantón Daule, Los Explotados en Junquillo del cantón Vinces y San José en Bagatela del cantón Vinces. Dichas cooperativas a lo largo de los años han podido obtener equipos e infraestructura tanto para el manejo de la producción de arroz como para el almacenamiento y la transformación del producto por parte del Gobierno Central y Local.

5.3. Criterios sobre la definición de la zona de estudio

Al ser el estudio en base a los conceptos de acción colectiva y capital social, se consideraron dos zonas arroceras pero en cuanto a la conformación de asociaciones un tanto heterogénea. Por consiguiente se consideraron los cantones de Daule y Santa Lucía por la provincia del Guayas y los cantones de Vinces y Baba por la provincia de Los Ríos.

Ambas provincias se reconocen por la producción del cultivo del arroz, tal como se observa en la Figura 24, el 59 por ciento de la producción se concentra en la provincia del Guayas, mientras que el 36 por ciento se lo hace en la provincia de Los Ríos, según los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). De esta manera se destaca la importancia de la producción de la gramínea en ambas provincias.

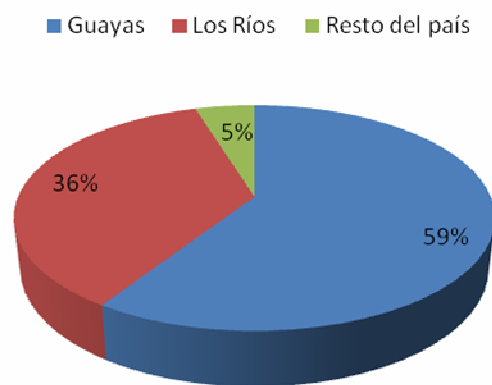


Figura 23. Distribución de la producción de arroz cultivado en Ecuador.
Fuente: INEC-ESPAC, 2010.

El primer criterio a considerar es sobre la “intensificación de la producción de arroz”, lo cual está directamente relacionado al acceso al riego, es decir, el agricultor podrá realizar más de un ciclo al año si tiene acceso al riego. En la provincia del Guayas, se habla de sistema de riego, es decir que son productores con terrenos mecanizados bajo sistemas de producción en piscinas, que cuentan con riego todo el año. Por otra parte, en la provincia de Los Ríos, se habla de sistema de producción en pozas, es decir, cuando son agricultores con terrenos no mecanizados donde no hay sistema de riego (y drenaje) y van sembrando según el nivel del agua en el terreno. Con el fin de definir los cantones dentro de las provincias ya determinadas, se considera el segundo criterio: “Nivel de concentración de piladoras”. Es decir, en cada provincia se ha elegido un cantón con un nivel alto y otro con un nivel bajo de concentración de piladoras teniendo en consideración que la transformación es el eje de la cadena productiva. Finalmente, el tercer criterio es sobre “La representatividad de los pequeños y medianos arroceros”. Por lo tanto, los cantones escogidos son aquellos que tienen mayor representatividad de pequeños y medianos arroceros y es por quienes gira en torno la investigación.

5.4. Inventario de asociaciones: Introducción de los casos de estudio

En la zona de estudio, durante la primera fase de campo se analizó la realidad de los pequeños arroceros con el fin de identificar las dificultades que enfrentan para acceder a buenas condiciones para la comercialización. Durante las entrevistas los agricultores describieron en detalle cuales son los obstáculos que encuentran en la producción, comercialización y financiamiento.

A partir de los limitantes que los agricultores manifestaron, se analizó cuáles podrían ser las alternativas para enfrentarlos. De acuerdo con la hipótesis de que *Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización*, se realizó un inventario de las asociaciones que existen en el territorio y a las cuales los agricultores pertenecen para reducir los limitantes y obstáculos que enfrentan.

A partir de este inventario, se clasificaron a las asociaciones de acuerdo a su finalidad, ya sea por producción, transformación/comercialización y financiamiento. De esta clasificación, se analizaron las asociaciones de transformación/comercialización (piladoras asociativas) y las organizaciones de microcrédito (cajas de ahorro), al ser la pregunta de investigación en torno a la comercialización y el financiamiento del pequeño productor arrocero.

En base a la clasificación, se construyó una caracterización de las formas de asociatividad en la zona del estudio. El inventario de las asociaciones presentes en el territorio, se elaboró mediante la información recolectada de parte de los productores. Es decir, que a través de las actividades del productor en la cadena del arroz, se destacaron los problemas, los riesgos del agricultor y sus limitantes en la comercialización. Con las primeras entrevistas (sujeto de análisis: el agricultor) se identificaron las asociaciones a las cuales los agricultores pertenecen para enfrentar colectivamente sus problemas individuales y se analiza como la asociatividad, en una zona, llega a mejorar las condiciones de comercialización del arroz y/o de financiamiento.

Las herramientas utilizadas han sido “entrevistas semi-dirigidas”, con el objetivo de anotar “*historias de vida*” de la persona. El agricultor explica sus actividades desde la preparación del suelo hasta la cosecha del arroz, su almacenamiento, transformación y comercialización. El pequeño arrocero durante la entrevista explica los problemas de cada actividad y cómo los enfrenta. A partir de dichas entrevistas, se complementa la información generada por expertos del sector arrocero para de esta forma construir un inventario de las formas de acción colectiva, según su fin (producción, transformación/comercialización y financiamiento), con el objetivo de realizar la clasificación correspondiente.

Los agricultores entrevistados fueron heterogéneos, seleccionados de las listas que se conseguía con expertos ⁶. En el cantón Santa Lucía, fueron seleccionados de la lista de la Unión de Organizaciones Sociales Campesinas del Litoral (UNOSCAL) y del pueblo montubio (CODEPMOC⁷). En el cantón Daule fueron escogidos de la base de datos del Centro agrícola y del CODEPMOC. En el cantón Vinces se obtuvo la lista del banco comunal de Junquillo y de la parroquia Antonio Sotomayor. En el cantón Baba de la lista del Centro Agrícola y del CODEPMOC.

Previo a esta fase de campo, se elaboró la clasificación de tipos de las asociaciones registradas durante el inventario. En total se registraron en la fase inicial 22 asociaciones de producción, cuatro de transformación/comercialización y siete de financiamiento. A partir de esto se definieron seis asociaciones como estudios de caso, elegidos por contar con características que

⁶ Expertos se consideran a aquellas personas sean representantes tanto de instituciones públicas como privadas que han ejercido un papel predominante en el sector arrocero sean funcionarios o investigadores.

⁷ CODEPMOC: “Consejo de Desarrollo del Pueblo Montubio de la Costa Ecuatoriana y zonas subtropicales de la Región Litoral ».

permitirían probar la hipótesis del presente capítulo, de esta forma se escogieron tres piladoras asociativas y tres cajas de ahorro y crédito.

Tabla 20. Asociaciones analizadas como casos de estudio

Asociación	Nombre	Número de miembros	Sexo		Localización: Cantón/	Institución de apoyo
			Hombres	Mujeres		
Piladoras	MACOBA	33	27	6	Vinces	PROLOCAL
	El Recreo, La Elvira	55	33	22	Santa Lucía	CODEPMOC
	Pueblo Solidario	317	127	190	Baba	PROLOCAL, PRODER, País Vasco
Cajas de ahorro y crédito	Unidos Somos Más	25	10	15	Santa Lucía	CEPESIU
	Barbasco	35	13	22	Santa Lucía	CEPESIU
	Americana	14	9	5	Vinces	MAGAP

Las asociaciones fueron analizadas desde el enfoque de la acción colectiva, es decir se levantaron entrevistas con el fin de resaltar el sistema de reglas y normas, el capital social entre los socios, la confianza en el grupo. Las entrevistas fueron realizadas a la directiva y socios de manera individual. Al final de cada estudio, se realizó un grupo focal con el fin de validar los datos y de llevar una discusión sobre el futuro de la organización y sus proyectos en cuanto a la comercialización del arroz.

5.5. Casos de estudios:

Organizaciones de transformación y comercialización: Piladoras asociativas

Macoba

La comercialización de la organización ubicada en el cantón Vinces era costosa y peligrosa ya que tenían riesgos de robos en los caminos, por lo tanto la organización mediante apoyo externo consiguió la generación de una piladora asociativa, la cual fue creada en el año 2005 mediante del proyecto PROLOCAL. El proyecto aportaba con el 60 por ciento de los recursos financieros para la construcción de la piladora, mientras que los socios debían aportar con el 40 por ciento restante mediante trabajo y dinero. El proyecto inició con 33 socios y continúa de la misma forma en la actualidad (27 hombres y 6 mujeres). Cabe mencionar que todos los socios son amigos y familiares de la misma zona, y llegan a conformar una red de familiares y amigos.

La piladora ofrece distintos servicios como el secado del arroz (natural o con gas), almacenamiento para socios y no socios, servicio de pilado y entregando el sub-producto (arrocillo y polvillo) y el servicio de comercialización, es decir compra arroz en cascara.

Con respecto a su funcionamiento, la piladora cuenta con recursos humanos: con cuatro trabajadores y un administrador que reciben un salario. Además cuentan con una directiva quien elige al administrador y es aprobado por todos los socios. Asimismo tienen contratado a un contador que lleva los balances mensuales desde los inicios de la piladora. Recursos materiales: secadora, piladora, tendal y bodega.

En cuanto al servicio de la comercialización, la piladora solicita préstamos para poder comercializar. En primera instancia realizaron un préstamo a FUNDAR y luego al BNF (Banco Nacional de Fomento) con facilidades de devolución a dos años con pagos trimestrales. Los prestamos han sido entre 20 000 y 80 000 USD y se reconoce que se les dificulta devolver los créditos.

El Recreo – La Elvira

La piladora asociativa El Recreo-La Elvira inicio como un proyecto conformado por dichos recintos del cantón Santa Lucia. El proyecto fue desarrollado con el apoyo de CODEPMOC, dándose la creación en el año 2011. La organización de base La Elvira está conformada por 28 socios, mientras que El Recreo cuenta con 27 socios, por lo tanto se tiene un total de 55 socios del proyecto. Las principales actividades que realizan es el de secar, almacenar y pilar tanto para sus socios como para clientes. El principal problema que tienen como piladora asociativa es que mucho de sus socios consiguen prestamos informales para la producción de arroz, por lo tanto la comercialización está condicionada y no pueden comercializar con la piladora sino con el prestamista informal.

La unión de ambos recintos cuenta con otros proyectos pero enfocados en la producción como la obtención de maquinaria para la preparación de suelo y para la cosecha. En este aspecto beneficia a sus socios y clientes, no obstante no cuentan con transporte para recolectar la cosecha de su cliente, por lo tanto el socio debe asumir sus costos de transporte para la comercialización y transformación del grano.

Pueblo Solidario

El proyecto de la piladora del Pueblo Solidario ubicado en el cantón Baba, provincia de Los Ríos, se llevó a cabo en el año 2008 mediante el aporte de la Iglesia católica, específicamente

con el apoyo de un sacerdote extranjero y comunidades religiosas, habían notado que en la zona había mucha especulación y los intermediarios se benefician de la producción del arroz, más que los mismos productores. Los servicios que ofrecen es el de transformar, almacenar y comercializar el arroz de sus socios y clientes, con el fin de mejorar las condiciones de comercialización de los campesinos, mediante la disminución de la dependencia al momento de comercializar y promover un precio y peso justo.

Las principales limitantes que tiene es la falta de capital para comprar arroz y poder comercializar. Han recurrido a créditos por parte de la cooperativa Pueblo Solidario así como de la Iglesia y al momento tienen una deuda de 56.000 USD. Además, muchos de sus socios tienen compromisos de préstamos informales con intermediarios, lo cual no les permite comercializar con la piladora asociativa. Asimismo, no cuentan con transporte para recolectar el producto/cosecha de sus socios, por lo tanto este costo lo tiene que asumir el productor en caso de que desee comercializar con la piladora asociativa.

Organizaciones de microcrédito: Cajas de ahorro y crédito

Unidos somos más

La organización “Dios con nosotros” tiene vida jurídica desde el año 2000 y a su vez son parte de la organización de segundo grado la UNOSCAL. Entre los principales beneficios es contar con el apoyo del Estado mediante incentivos destinados al sector rural. En el año 2008 la organización decidió conformar la caja de ahorro “Unidos somos más” a raíz de la motivación de uno de los comuneros que pertenecía a otra caja en el cantón Palestina.

La caja de ahorro “Unidos somos más” está representada por un presidente, un tesorero y conformada por 26 socios que habitan en el recinto Paipallales y de otros recintos del cantón Santa Lucía. La caja fue creada hace seis años iniciando con créditos semillas realizadas por CPCIU. El funcionamiento de la caja se desarrolla a través del aporte de 5 dólares mensuales por cada socio. Los préstamos se hacen cada cuatro meses entre el 3.5% y 5 % de interés para sus socios y al 7% para sus clientes. El monto máximo de crédito es de 300 USD para sus socios y 100 USD para sus clientes.

La caja ha perdurado a través de los años, sin embargo, el mayor inconveniente que tiene la caja es que el socio asignado como tesorero no hace los balances ni realiza sus funciones a cabalidad, por lo tanto, no se tiene una correcta administración financiera de la caja lo cual genera perjuicios a sus socios. Los balances no se realizan debido a la falta de capacitación en temas

contables y financieros, por tal motivo, los socios no generan utilidades y no pueden ofrecer todos los servicios. No obstante, siguen contribuyendo a la cuota mensual y a los préstamos a sus socios.

Barbasco

La organización de microcrédito Barbasco fue creada en el año 2006 con el apoyo de la entidad CPCIU con el fin de mejorar las condiciones de financiamiento de los campesinos. La organización está conformada por 35 socios y 68 clientes. El monto que se le otorga a los socios es desde 600 USD hasta 1500 USD con una tasa de interés del 3.5%, mientras que para los clientes es desde 400 USD hasta 800 USD con una tasa de interés del 4%. La duración del crédito es entre dos a seis meses. Es importante destacar que la tesorera de la organización Barbasco tiene conocimientos al ser bachiller en contabilidad, por lo tanto, no tienen problemas en cuanto a los balances. Además, el presidente es un profesional que es miembro del CODEPMOC y ha servido en el Magap. La organización busca aumentar el número de socios y clientes con el fin de incrementar los créditos. Asimismo, desean llegar a ser cooperativa de ahorro y crédito en unión con otras cajas de ahorro del sector que haya sido apoyada por CPCIU.

Americana

La organización de microcrédito la Americana está ubicada en el recinto que lleva el mismo nombre del cantón Vinces. Fue creada en el año 2010 mediante el apoyo del MAGAP con el fin de tener ahorros y/o poder acceder a préstamos para la producción, pero a bajas tasas de interés. Se encuentra conformada por 24 socios quienes pueden acceder a un monto máximo de crédito de 200 USD a una tasa del 5% hasta cuatro meses para la devolución del mismo. El principal inconveniente que tienen es que muchos de los socios han dejado de dar las cuotas, puesto que la caja se estancó durante un fuerte invierno y los socios dejaron de aportar. Por lo tanto, los préstamos no se hacen de manera rotativa y a su vez se otorgan montos pequeños.

5.6. Análisis comparativo de los casos de estudio: enfoque de acción colectiva y capital social

✓ Reglas y Normas

Las organizaciones que se han analizado tienen un reglamento interno para su funcionamiento. La mayoría de las organizaciones siguen las reglas propuestas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) o por una institución exterior, que son complementadas con algunas reglas propias o ligeras modificaciones.

Las cajas de ahorro y crédito que no tienen vida jurídica y no están registradas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria definen sus propias reglas. Sin embargo, cuando hay apoyo del exterior (la institución CPSIU⁸ para las cajas de ahorro), se formaliza su funcionamiento a través de reglas propuestas por aquella institución. Se ha visto que las dos cajas implementadas con el apoyo de la institución CPSIU funcionan o empezaron funcionando de la misma manera. Aunque hayan empezado con las mismas reglas de funcionamiento vemos que el reglamento cambia según el desarrollo de la organización y según las necesidades de los socios. Tal es el caso de algunas organizaciones de microcrédito que bajaron la tasa de interés con la cual empezaron y subieron el ahorro mensual en la actualidad.

Las piladoras tienen un reglamento interno revisado por el MIES y tienen que cumplirlo, sin embargo, ciertas organizaciones analizadas no las respetan. De hecho, en una caja, los socios tienen más de un año que no ponen la cuota mensual y no se reúnen. En una piladora, la administración no respetó el reglamento y no informó a sus socios de sus decisiones. Eso sucede cuando hay mal manejo de empresa, falta de interés en la organización, falta de liderazgo y falta de información.

✓ Normas: pertenencia e identidad

En ciertas organizaciones, se observa una alta participación de los miembros siempre y cuando hay una identificación de los productores, es decir, la organización respondiendo a las necesidades de los productores a través de sus actividades, generará una identificación de los productores con la agrupación. Por ejemplo las cajas de ahorro siempre tienen una alta participación de sus miembros, mientras que para el caso de las piladoras la participación de sus miembros es menor, porque la comercialización es una necesidad que llega después de la necesidad financiera. Es decir, el agricultor necesita que funcionen las agrupaciones de créditos para acceder a sus servicios y financiar su cultivo. Mientras que, si la piladora asociativa no funciona, puede comercializar con otra piladora. Tal es el caso que podemos ver en el cantón Vinces con la piladora asociativa MACOBA que enfrenta varias dificultades ya que algunos socios no ven la necesidad de sacarla adelante porque existen otras piladoras privadas que dan el mismo servicio (polvillo, arrocillo, etc.).

⁸ CPSIU. Institución especializada en la prestación de servicios a las unidades económicas de pequeña escala de los ámbitos urbano y rural, ubicada en la ciudad de Guayaquil.

También, se observa una fuerte participación cuando los miembros tienen una identificación con los líderes. Las cooperativas y organizaciones de micro finanzas, ya sea en asociaciones de ahorro y crédito, bancos comunales o cajas de ahorro, logran movilizar formas de ahorro rural. La mayor influencia es porque cuentan con dirigentes o líderes con los cuales la comunidad tiene una fuerte identificación.

Ciertos autores subrayan la importancia de tener en cuenta que el capital social se refiere no solamente al conjunto de recursos sociales involucrados en las relaciones, sino también a las normas y valores asociadas con dichas relaciones sociales.

✓ La confianza y reciprocidad:

Primero en la costa ecuatoriana, se ha observado que los recintos son tejidos de relaciones familiares. Las relaciones entre familiares, vecinos y amigos se caracterizan por la confianza y la reciprocidad, de hecho, la confianza y la reciprocidad son producto de la institución de la familia ampliada.

Las asociaciones de financiamiento se desarrollan gracias a varios elementos que logran forjar relaciones sociales como son la confianza, la reciprocidad y la solidaridad. Se ha observado que de esto (y otros factores) depende lo exitoso que pueda ser la organización financiera. Algunos bancos comunales en el cantón de Vinces han fracasado porque hubo abuso de confianza, debido a un mal manejo por parte de los dirigentes, tal es el caso de un banco donde la tesorera otorgó créditos a personas desconocidas llamados clientes y sin garantías. Otros bancos que han podido funcionar son bancos familiares para casos de emergencia (el banco comuna del recinto Americana). Mientras más arraigada sea la relación de la forma organizativa, es decir, redes familiares, amigos y vecinos, menor es el riesgo de la operación financiera.

Tabla 21. Comparación de los casos de estudio de piladoras asociativas y cajas de ahorro

Caso	MACOBA	EL RECREO-LA ELVIRA	PUEBLO SOLIDARIO	UNIDOS SOMOS MAS	BARBASCO	AMERICANA
Tipo	Piladora asociativa	Piladora asociativa	Piladora asociativa	Caja de ahorro y crédito	Caja de ahorro y crédito	Caja de ahorro y crédito
Localidad	Vinces	Santa Lucía	Baba	Santa Lucía	Santa Lucía	Vinces
Tamaño	33	55	317	26	35	24
Institución externa	PROLOCAL	CODEPMOC	PROLOCAL PRODER IGLESIA	CPCIU	CPCIU	MAGAP
Estatus	Creación 2005	Creación 2011	Creación 2008	Creación 2009	Creación 2006	Creación 2010
Catalizador	Mejorar las condiciones de comercialización	Comercializar la producción campesina en buenas condiciones	Promover un precio y peso justo al comercializar	Lucha contra el "chulco" Ahorro	Mejorar las condiciones de financiamiento de los campesinos	Recurrir a préstamos con bajas tasas de interés Ahorro
Actividades	Transformación Almacenamiento Comercialización	Transformación Almacenamiento Comercialización	Transformación Almacenamiento Comercialización	Micro créditos	Micro créditos	Micro créditos
Gobernanza	Democrático	Informal Jerárquico	Formal Jerárquico	Informal	Democrático Formal	Democrático Formal
Forma de capital social	Sistema socio-simbólicos Bonding	Bonding Bridging	Bonding Bridging Linking	Sistema socio-simbólicos Confianza	Bonding Bridging Linking Confianza	Sistema socio-simbólicos Confianza
Performance: acción colectiva	Pilado Entrega de sub-productos Secado Almacenamiento	Pilado Entrega de sub-productos Secado Almacenamiento	Pilado Entrega de sub-productos Secado Almacenamiento	Entrega de microcréditos a bajas tasas de interés	Entrega de microcréditos a bajas tasas de interés	Ahorro para emergencias
Limitantes	Falta de capacidades en contabilidad Falta de capital operativo para comercializar	Problemas entre ambas directivas (Recreo - Elvira) Falta de capital operativo para comercializar	Dificultades para devolver la deuda realizada para comercializar	Falta de conocimientos en contabilidad y gestión Baja posibilidad crecer en número de socios	Buscan crear una cooperativa junto con otras cajas de ahorro	Falta de reactivación de la cuota de socios Caja con bajo capital

5.7. Discusión

Surgimiento de las piladoras asociativas

Los pequeños arroceros en Guayas y Los Ríos tienen una fuerte dependencia financiera. Frente a esta problemática que les impide vender el arroz a buen precio y a quien deseen, ellos tienen la expectativa de tener una piladora asociativa para poder secar, pilar y vender el arroz y de esta manera recibir el valor agregado de su producto. Los grupos de productores que tienen piladora asociativa en la zona de estudio son grupos que tuvieron ese mismo objetivo y que fueron apoyados por una o varias organizaciones, tal es el caso del grupo del CODEMOC quien ha recibido apoyo de la iglesia católica, de proyectos entre Gobierno y ONG, etc. Aquí se puede observar la importancia que tiene el interés del miembro hacia la organización, ya que al estar asociado u organizado, se accede con mayor facilidad al apoyo del Gobierno u ONG's a través de programas y proyectos. Además de que se realiza un acompañamiento a las organizaciones de productores. Dependiendo de su interés, es decir, si la asociación responde a las expectativas del productor, el productor participará en el proyecto.

La idea de asociarse es motivada por los líderes, quienes agruparon a los agricultores, viéndose en este hecho la importancia del liderazgo. Es decir que el líder debe tener los argumentos para agrupar a sus miembros y entusiasmo para motivar a la base. En el caso de las piladoras del CODEMOC, fueron impulsadas por el líder del consorcio y los miembros de dos o tres asociaciones de ese mismo grupo se unieron para *“Construir una piladora asociativa entre pequeños arroceros montubios”*.

Finalmente, cuando la idea es compartida por todos los miembros y los líderes. Ellos buscan recursos para llevar a cabo sus propuestas. Los recursos pueden ser del Estado, de los Gobiernos provinciales, municipales o de organizaciones (por ejemplo: ONG, iglesia). En la piladora asociativa del “Pueblo Montubio” el apoyo fue brindado por la iglesia católica, el municipio, el proyecto del Estado PROLOCAL. La gestión de recursos para propuestas de asociaciones requiere contar con la participación de líderes con poder de convencimiento y de miembros motivados que estén dispuestos a entregar tiempo y dinero a ese proyecto.

El funcionamiento de las piladoras asociativas

Se ha observado que las piladoras asociativas estudiadas no funcionan o tienen dificultades para funcionar, no cumplen con el objetivo de dar valor agregado al arroz de sus socios debido a que

continúan con la dependencia financiera informal. Dicho problema de funcionamiento se puede explicar de diferentes maneras:

En Guayas las piladoras asociativas están ubicadas en zonas donde se puede encontrar muchas más de naturaleza privada, así como la presencia de muchos intermediarios, y es ahí, que se ven confrontados a una alta competencia del mercado del arroz en la misma zona. Para luchar contra esta competencia es necesario comprar el arroz a sus socios y vender el producto en una zona alejada tal como se hace en la Sierra, donde el precio es bueno y estable. El problema en la zona arrocera de la costa es la estabilidad del precio por la oferta, es decir, el precio disminuye al momento de la cosecha y sube cuando no hay mucho arroz en la zona. Las piladoras asociativas no cuentan con un capital operativo para comprar arroz suficiente, almacenarlo y venderlo hasta que el precio mejore.

Las piladoras asociativas se ven confrontadas al problema de la dependencia financiera de sus socios hacia los intermediarios. Es decir, que los miembros de estas piladoras teniendo bajos recursos no pueden entregar el 100% del producto a la piladoras asociativas porque: i) tienen un compromiso verbal con el prestamista informal y tienen que pagar la deuda en cosecha, ii) tienen deudas con tiendas, prestamistas y venden el producto en la parcela con contratiempos.

Las piladoras asociativas funcionan más bien como centro de acopio, es decir, que los miembros entregan el producto cuando tienen la mayoría de la producción para: i) una parte venderla en cáscara a la piladora y ii) otra parte secarla y guardarla para su autoconsumo. El arroz para el autoconsumo, lo van pilando según las necesidades de la familia (un saco por mes en promedio). El único arroz que guardan es para su consumo y si lo llegan a vender es por necesidades o emergencias.

Otro punto que se puede identificar para el no funcionamiento de los pequeños consorcios económicos (piladora asociativa) es el sistema de reglas definido en conjunto entre los miembros y la directiva que posteriormente no son respetadas, generándose “abuso de confianza”.

Capacidades

Se puede discutir el hecho que las piladoras no fomentan capacidades técnicas a los socios, es decir, que no se observa que hayan desarrollado otras maneras de producir y de comercializar. Así, los productores que son miembros de las piladoras son productores como los demás, con iguales itinerarios técnicos y comercialización, por lo tanto, siguen con los mismos problemas.

No obstante, el hecho de ser miembros de una asociación les da apertura a recibir ayuda técnica del Gobierno⁹ (a través del MAGAP, MIES).

En conclusión se puede decir que las piladoras asociativas funcionan como piladoras privadas y no se visualiza beneficios para sus socios, que fueron planteados en su formación. El único beneficio que se puede observar es que las piladoras asociativas entregan a los agricultores socios los subproductos: arrocillo y polvillo. Sin embargo, este beneficio también es común encontrar en la piladora privadas en el cantón Vinces como mecanismo para mantener clientela.

Cajas de ahorro

Se ha resaltado que un problema muy importante en el sector arrocero es el financiamiento y la dependencia hacia los intermediarios. Los arroceros al ver la necesidad común de ahorrar entre ellos y con el fin de hacer pequeños préstamos, crearon organizaciones de micro crédito con el apoyo de instituciones a través de proyectos.

Según Ostrom (2000), en la economía neo institucional la acción colectiva pasa por la organización cuyo objetivo común es defender los intereses de los miembros. En una caja de ahorro o banco comunal, la directiva tiene como objetivo: defender los intereses de los miembros que son: “*Mejorar las condiciones financieras de los socios a través de pequeños créditos*”. Para formar una caja se necesita contar con personal con conocimientos y capacidades en contabilidad y tesorería, sin embargo los socios en su mayoría son productores pequeños y medianos con un bajo nivel de educación formal (primaria o secundaria). Por consiguiente, los agricultores conforman organizaciones financieras con el apoyo del CPCIU o de ciertos proyectos. Tal es el caso en el cantón Vinces, donde se observan muchos bancos comunales gracias al proyecto PROLOCAL que llevo a cabo la actividad del “*fortalecimiento del sistema financiero en el sector arrocero*” en los años 90. También, en el cantón Santa Lucía se observan más cajas de ahorro que fueron formadas con el apoyo del CPCIU. Según la institución que apoyo su funcionamiento es diferente y el nombre de la organización varía. Finalmente, los socios de cualquier organización que se ha podido analizar rescatan que la confianza es el punto clave para que la asociación de micro crédito pueda funcionar y pueda agrupar a más socios. Es decir, la organización puede empezar con pocos socios que vienen del mismo núcleo familiar y luego con la confianza se agrupan más.

⁹ Es política del actual Gobierno apoyar a pequeños productores organizados en asociaciones, cooperativa de producción, de financiamiento o de comercialización.

Las organizaciones de microcrédito tienen el objetivo de mejorar la economía de los socios y constituirse una alternativa para evadir el sistema de chulco¹⁰, Sin embargo, varias organizaciones y sus socios siguen con ciertos problemas de financiamiento para la agricultura o para los gastos de la familia. Es decir, este tipo de asociatividad no ha podido consolidarse como alternativa al préstamo informal. Esta experiencia es posible encontrar en mayor número en el cantón Santa Lucía que en Vinces, dado el sistema de producción, comercialización y financiamiento del cantón. Así en Santa Lucía las piladoras son muy numerosas y los intermediarios están muy presentes, lo cual genera una oferta de préstamos informales rápidos que generan una dependencia hacia ellos. Mientras que en Vinces donde hay pocas piladoras privadas y pocos intermediarios, por el mismo hecho que el cantón es diverso en cultivos y la producción de arroz extensiva y sin acceso a riego, los agricultores tienen menos oportunidad a los préstamos informales y también menos necesidad por lo que es menor su recurrencia en sitios donde existe monocultivo de arroz.

Funcionamiento y problemas

Las asociaciones de micro crédito funcionan según la institución que la ha apoyado en su formación. Por lo general, se observa que las cajas de ahorros van bajando la tasa de interés con los años de funcionamiento y el aporte mensual sigue igual. Por ejemplo en el caso de la caja de ahorro de Barbasco, el aporte mensual es de cinco dólares y permanece constante, mientras que la tasa de interés empezó en 6% y actualmente es de 3,5% para los socios. En la mayoría de las asociaciones de crédito y ahorro, la tasa de interés es diferente entre socio y cliente, es decir que es más bajo para los socios generalmente en un 0,50%.

Dichas asociaciones funcionan bien en general si hay confianza y respeto de las reglas establecidas entre los miembros del grupo, si los dirigentes no abusan de la confianza de sus miembros y si cuentan con las capacidades suficientes para llevar a adelante a esta organización. Como se ha mencionado anteriormente, la confianza es el punto clave y genera capital social dentro de la organización. De hecho: “el capital social no se encuentra en la misma proporción en todas las agrupaciones humanas (Putman, Leonardi, & Nanetti, 1994). Su creación se pone en marcha en el momento en que un individuo hace algo por otro confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. Así se establece entre ellos una relación que comprende expectativas y obligaciones, concretamente, una expectativa de reciprocidad por

¹⁰ Sistema de crédito informal en el cual agentes económicos prestan dinero a altas tasas de interés).

parte de quien hizo el favor y el establecimiento de una obligación de no quebrantar la confianza por parte de quien lo ha recibido” (Coleman, 1994).

En el cantón Vinces, se han creado muchos bancos comunales con el apoyo de PROLOCAL, sin embargo la falta de seguimiento y el abuso de confianza de los líderes hacia los socios han sido factores que han incidido para el fracaso de varias de estas experiencias. Cuando la organización funciona es porque el grupo es unido y todos respetan las reglas, sin embargo hay casos en los que aún falta para que puedan desarrollarse más. De hecho, unas organizaciones por falta de conocimiento en contabilidad, tesorería, no pueden llevar sus balances finales, no puede calcular sus utilidades y eso las vuelve dependientes de las instituciones para hacer aquellas actividades. Todavía, la mayoría de las organizaciones de ahorro y crédito tienen pocos recursos y la tasa de interés sigue alta (4% mensual) y el monto de los créditos son bajos.

5.8. Conclusiones

- En la costa ecuatoriana, donde la producción de arroz es importante y asumida por pequeños agricultores, se observan muchos problemas. Frente a ello se han conformado en las últimas décadas diferentes tipos de organizaciones de productores brindando servicios a sus socios al nivel de la producción, de la transformación/ comercialización o del financiamiento y que presentan diferentes resultados. La creación de esas organizaciones se basa inicialmente en una proximidad socio-cultural sobre la cual la gente se apoya, no obstante, para enfrentar los retos operativos y estratégicos de la organización los agricultores necesitan el apoyo externo. Por ejemplo, una organización de producción se forma entre productores del mismo recinto (amigos, familiares, compadres), sin embargo para construir una piladora ellos necesitan el apoyo externo (ministerio, proyecto, etc.).
- Cuando se habla de mejorar las condiciones de comercialización en el sector arrocero, se trata de una cuestión muy compleja. Las organizaciones ayudan al agricultor a mejorar sus condiciones en producción, financiamiento y transformación/comercialización. Sin embargo, si el agricultor no integra los dos componentes de producción y financiamiento no puede llegar a mejorar sus condiciones de mercado. La organización de comercialización (piladora asociativa) sirve para mejorar sus condiciones de mercado siempre y cuando el agricultor mejora sus condiciones de financiamiento (se financia gracias a una organización de crédito y ahorro, se financia gracias al banco nacional del

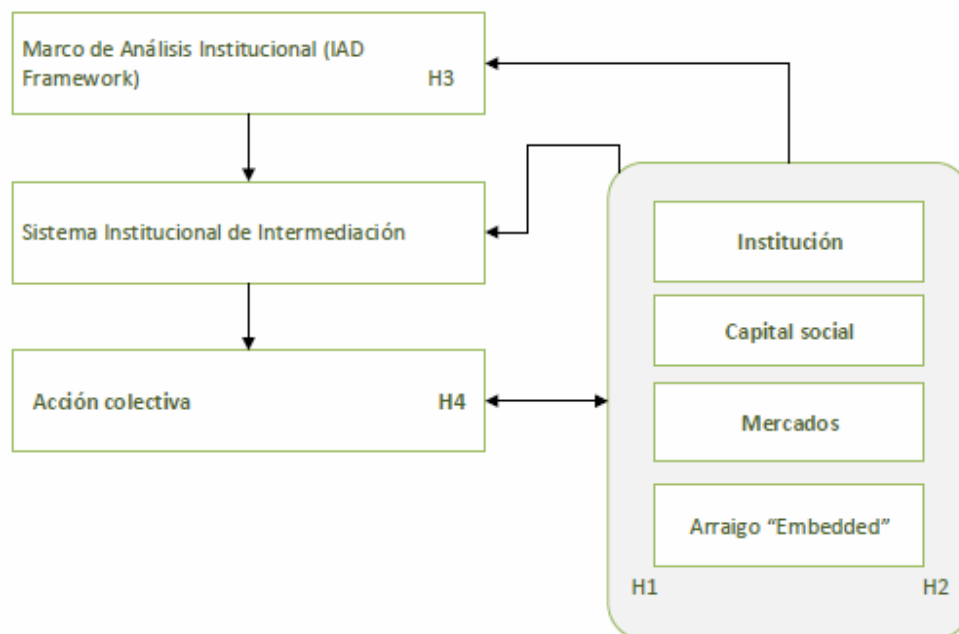
fomento, autofinanciamiento). También, la piladora asociativa mejora las condiciones de mercado del pequeño productor cuando la empresa está en zonas aisladas donde no es 100% zona arrocerera y donde no hay competencia con otra piladora privada. Al mismo tiempo, una empresa funciona cuando su manejo de aquello es llevado de manera profesional y con un alto nivel de cumplimiento.

- Tanto las piladoras asociativas como las cajas de ahorro surgen como una alternativa de enfrentar colectivamente las dificultades individuales de los pequeños arroceros, para lograr una comercialización en buenas condiciones, obtener valor añadido o lograr financiar la producción sin dependencia financiera. Sin embargo, en el sector arrocerero existe un sinnúmero de piladoras privadas. Por tal motivo, en ocasiones la función de las piladoras asociativas no se llega a cumplir, ya que sus miembros no respetan el sistema de reglas específicas y normas desarrolladas por sus propios miembros, de acuerdo a factores y características tales como liderazgo, confianza, exclusividad.
- Las cajas de ahorro surgen debido a la falta de financiamiento para la producción, problema común de los pequeños arroceros principalmente en la provincia del Guayas, por tal razón se organiza un colectivo para un propósito particular. De acuerdo a los hallazgos en terreno, si funciona el sistema de reglas, confianza y capital social aunque en diferente grado según las agrupaciones.
- La asociatividad para la comercialización en buenas condiciones funciona siempre y cuando los pequeños arroceros no tengan compromisos con los prestamistas informales. Ciertos arroceros han ido poco a poco independizándose de dichos compromisos y las cajas de ahorro han sido su modus operandi.
- Las cajas de ahorro y crédito pueden contribuir a mejorar las condiciones de comercialización a través de la capitalización de la misma. A medida que se incrementa el capital de la caja, se pueden realizar mayores préstamos a sus socios para el ciclo de la producción. Dicha capitalización se puede lograr a través de proyectos de instituciones o gobiernos locales (microemprendimientos como crianza de cerdos, pollos, etc), donde el trabajo se realice de forma colectiva y las utilidades sean en beneficio de la caja, es decir, en beneficio de todos sus socios. De esta manera se recurriría menos a los préstamos informales como sigue ocurriendo en la actualidad.

- Otra herramienta indispensable para el fortalecimiento de las asociaciones es la capacitación en temas administrativos y contables, clave para que las cajas de ahorro puedan ejercer y demandar créditos que beneficien a sus socios. Con la capacitación de los socios y la capitalización de las cajas de ahorro se podría llegar a mejores condiciones de comercialización, ya que de esta manera se disminuiría la dependencia financiera de los pequeños productores arroceros.

Capítulo 6 – Políticas públicas del sector arrocero ecuatoriano: ¿benefician o no al pequeño arrocero?

El presente capítulo aborda la hipótesis de que El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores (H3). Se pretende realizar un análisis de las políticas de comercialización y financiamiento relacionado al sector arrocero, desde el enfoque del pequeño productor. Dicho análisis se explica a través del marco de análisis institucional y desarrollo (IAD) de Ostrom y demás autores, respondiendo a la pregunta de ¿Cómo las políticas públicas del sector arrocero son accesibles al pequeño productor?



6.1. Marco de análisis Institucional y Desarrollo

El marco de análisis institucional y desarrollo (IAD) es un método sistemático que permite realizar el análisis de la política con el fin de comprender cómo las instituciones funcionan, operan y cambian en un determinado periodo de tiempo. Dicho marco de análisis fue desarrollado por Elinor Ostrom, reconocida en el ámbito de las ciencias políticas y en la Nueva economía institucional. El marco IAD permite evaluar, diseñar o reformar una política, puesto que contribuye a analizar de manera sistemática los arreglos institucionales existentes y aportan a la comparación de alternativas (Polski & Ostrom, 1999). No obstante, en el presente análisis se aplica la matriz IAD con el fin de comprender de qué manera las políticas del sector arrocero son

accesibles al pequeño agricultor. Por otra parte, el IAD visibiliza el análisis institucional como un sistema social donde se puede analizar la jerarquía e interacciones establecidas, donde se asume un contexto de interacción particular en el cual la red general de los actores puede ser analizada de forma particular, asimismo las reglas en uso (rules-in-use), y el resultado común que se espera alcanzar. El IAD contribuye al análisis de fenómenos sociales complejos dividiéndolo en pequeñas partes que permiten comprender su función. Ostrom (2010), manifiesta que el IAD permite analizar y comprobar hipótesis acerca del comportamiento en diversas situaciones y a múltiples niveles. Ostrom (2011), reporta que en el marco de análisis deben identificarse las principales variables que están presentes en los arreglos institucionales. El desarrollo de un marco como el IAD, contribuye a identificar los elementos y sus relaciones necesarias a considerar en el análisis institucional. Entre los objetivos del análisis institucional mediante el marco IAD es el de identificar los factores que influyen en el comportamiento según las tres variables exógenas (física y material, atributos como la cultura, y la reglas “rules in use”). Un segundo objetivo es el de identificar y evaluar patrones de interacción que están asociadas al comportamiento en la “action arena”, y los resultados de la interacción en estudio (Polski & Ostrom, 1999).

A continuación se observa en la tabla 22 la situación de acción (action situation) y las reglas en uso (rules in use) de los arreglos institucionales del sector arrocero dirigido a pequeños productores. Con el fin de realizar un análisis de los mismos, se descompone en: (i) objetivo de la política, (ii) los recursos (biophysical and material conditions), (iii) reglas en uso, (iv) los incumplimientos observados/reportados y (v) resultados (outcome), en base a la pregunta planteada en el presente capítulo: ¿Cómo las políticas públicas del sector arrocero son accesibles al pequeño agricultor?

Tabla22. ¿Cómo las políticas públicas del sector arrocero son accesibles al pequeño productor?

	SITUACIÓN DE ACCIÓN			
	Subsidios a la Producción PNSAE* + Plan Piloto: comercialización asociativa	Comercialización UNA	Financiamiento BNF / FIPRO	Seguro Agrícola Proyecto AgroSeguro
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> Incrementar la productividad del pequeño productor. Reducir costos unitarios de producción. Incentivar uso de semillas de alto rendimiento. Elevar la competitividad del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> Proporcionar la opción de compra de la producción anual (invierno y verano) del pequeño y mediano agricultor. 	<ul style="list-style-type: none"> Otorgar prestación de servicios financieros que promuevan las actividades productivas Conceder créditos (individual/asociativo) a agricultores acreditados al MAGAP. 	<ul style="list-style-type: none"> Implementar un sistema permanente de aseguramiento productivo subvencionado por el Estado, en beneficio de pequeños y medianos productores, a través de la transferencia del riesgo económico y técnico a una operadora aseguradora.
Recursos	<ul style="list-style-type: none"> Entre 100 - 110 Técnicos Facilitadores de Campo (TFC). 40 TFC de comercialización asociativa. 597.456 paquetes tecnológicos vendidos (semillas certificadas y fertilizantes provistas de casas comerciales). 	<ul style="list-style-type: none"> 5 plantas de silos fijos con capacidad de 51 mil toneladas métricas (arroz) Convenio con propietarios de 26 centros de acopio para almacenamiento de arroz. 	<ul style="list-style-type: none"> BNF otorgó en el año 2014 7,907.085 USD en créditos productivos de arroz. FIPRO articula y gestiona con BNF y CONAFIS para el acceso a crédito de agricultores acreditados al MAGAP. 	<ul style="list-style-type: none"> 23.003.891,77 de subsidio entregado entre 2010 – 2015de 11 cultivos. Técnicos del proyecto AgroSeguro Técnicos del equipo de ajustadores (Seguros Sucre) Plataforma/sistema informático
Reglas en uso	<ul style="list-style-type: none"> Se otorgan kits agrícolas a pequeños productores de hasta 10 has. El pequeño productor es beneficiario cuando su Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) es alto. 	<ul style="list-style-type: none"> Comercialización de pequeños y medianos productores. Compra de producto que cumpla los parámetros técnicos de calidad requeridos que exige la norma INEN (20% humedad, 5% de impurezas) Requisitos del productor: copia de cédula, certificado de votación, cuenta bancaria, factura. 	<ul style="list-style-type: none"> Cumplimiento de requisitos formales del productor. Requerimiento obligatorio de garante. Revisión de la capacidad de endeudamiento del cliente. Constatación de la información en terreno. El interés anual del crédito es del 11.2%. 	<ul style="list-style-type: none"> El Gobierno a través del MAGAP subsidia el 60% del valor del costo del seguro. Cobertura de siniestros (inundación, plagas y enfermedades incontrolables, sequía) Productores arroceros de hasta 10 has Tasa de 3.81% y deducible del 15% en arroz durante la validez de la póliza. No aplica la cobertura en zonas muy bajas (fácilmente inundables) o que se encuentren cercanos a un río.
Incumplimientos	PNSAE	• UNA recepte producto	• Capacidad de respuesta tardía	• En los últimos meses, las

<p>observados/reportados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desabastecimiento de semillas de arroz. • Siembra en superficies de terreno inadecuado para producir arroz. • Falta de control del desvío del subsidio a grandes productores o intermediarios. • Técnicos Facilitadores de Campo (TFC) reporten beneficiarios que no cumplan los requerimientos. • TFC incumplan con la asistencia técnica a los beneficiarios. • Número de TFC no satisface la cantidad de asistir a la cantidad de pequeños productores. • Superficie real mal evaluada y al productor le resta excedente de insumos según la superficie de terreno. 	<p>a medianos y grandes productores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra del producto a un precio menor al precio mínimo de sustentación. • Agricultor entregue producto que no cumpla con los requerimientos exigidos por la norma INEN. • Productor no este formalizado. • Falta de información al productor acerca del precio mínimo de sustentación. • Falta de capacidad instalada para el correcto secado y almacenamiento. 	<p>por parte BNF, es decir, otorgamiento del crédito al final de la cosecha.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento por parte del beneficiario en el pago del préstamo a tiempo. • Falta de liquidez para préstamos de crédito productivo. • Beneficiario no entregue el producto a la UNA, luego de otorgar el crédito a través de FIPRO. • Existen ciertos agricultores que no son sujeto de crédito debido a su baja capacidad de endeudamiento. 	<p>indemnizaciones no son pagadas a tiempo (no debe pasar los 30 días de reportado el siniestro)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agricultores que aplican al subsidio e intenten asegurar más de 10 has.
<p>Resultado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rendimiento promedio con el proyecto: 4.39 TM/ha (2014) (meta=5-6TM/ha) • Convenios entre MAGAP - APCSA¹¹, MAGAP - Seguros Sucre y MAGAP – Seguro Agrícola. • Estimula el uso excesivo de insumos sintéticos pudiendo provocar impacto en suelos y aguas. • Incentivo de producir en zonas no aptas para la producción de arroz. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ente regulador de precio. • Capacidad de almacenamiento solo del 10% - 20% de la producción nacional. • No comercializan con pequeños arroceros 	<ul style="list-style-type: none"> • Datos de BNF 2012 reportan haber concedido créditos a 16.982 has de arroz. (solo el 4.5% de la superficie sembrada de arroz en el mismo año) Por lo tanto, los productores acceden a créditos informales y por otra parte alienta a la generación de cajas de ahorros, lo que implica recurrir a cooperativas. • Mientras que datos del BNF del presente año indican que otorgó durante el 2014 7,907.085 USD en créditos productivos de arroz, a 2,792 personas en 13 provincias del país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desde 2010 hasta 2015 se reportan 220,472.39 has aseguradas en arroz correspondientes a la Provincia del Guayas. Teniendo una suma de valor subsidiado (60%) de 5'581,918.92 • Existe vinculación entre PNSAE y Agroseguro, no obstante, es necesario desarrollar elementos que intervienen en la vinculación, para mejorar la articulación.

¹¹ Asociación de la Industria de Protección de cultivos y salud animal.

El marco de análisis institucional y desarrollo (IAD), se aplica con el fin de llevar a cabo el análisis de los proyectos/programas más relevantes que están relacionadas a las políticas del sector arrocerero desde el enfoque del pequeño productor. Dicho análisis se realiza en base a los resultados de cada proyecto/programa estudiado, tomando en consideración sus objetivos e incumplimientos observados o reportados por parte de los pequeños arroceros y funcionarios públicos vinculados a los proyectos y programas.

Los proyectos dedicados al subsidio de la producción (PNSAE) tienen como principal objetivo el incremento del rendimiento promedio nacional, el cual se ha reportado ser de 4.22 TM/ha en el 2012 de acuerdo a datos del INEC-ESPAC. Con el proyecto se ha evidenciado un incremento promedio nacional de 4.39 TM/ha, no obstante la meta es de 5-6 TM/ha.

Por otra parte, se han establecidos convenios entre MAGAP-APCSA y MAGAP-Seguro Agrícola, con el fin de desarrollar parcelas demostrativas a través de Días de Campo, ejecutados con las Casas Comerciales, en las que se capacitó agricultores sobre el requerimiento y manejo de las semillas de alto rendimiento, el cual ofrece el proyecto. Asimismo, todos aquellos que reciben el kit agrícola deben tener asegurado su cultivo con el proyecto AgroSeguro, para que en casos de siniestro el agricultor este respaldado mediante una operadora de seguros.

El incentivo genera estímulo para la producción de arroz, no obstante se lo hace en zonas que no son aptas para la producción de arroz tal como lo reportan técnicos del proyecto. Por consiguiente limita el cumplimiento del objetivo del proyecto en lo que respecta al incremento del rendimiento por ha.

Entre los principales incumplimientos reportados por funcionarios del MAGAP, es que existe un desabastecimiento de semillas de arroz, por lo tanto, se dificulta el hecho de otorgar un kit agrícola conformado por semillas de alto rendimiento. Una alternativa que está siendo analizada por el MAGAP, es la de entregar a productores arroceros los kits completamente subsidiados a aquellos agricultores que produzcan semilla de arroz. Sin embargo, esto no está siendo ejecutado de tal manera en la actualidad.

En cuanto al Programa Nacional de Almacenamiento, es decir, la **Comercialización con la UNA**, tiene como principal objetivo dotar la opción de compra de la producción anual tanto de los pequeños y medianos productores. Básicamente la UNA funge como un ente regulador del precio mínimo de sustentación fijado en los Consejos Consultivos y Acuerdo Ministeriales. En el Acuerdo 127 se mantiene el precio mínimo de sustentación de la saca de arroz en cáscara de 200

libras (90.72 kilogramos) con 20% de humedad y 5% de impurezas para la campaña agrícola 2015 en USD 34.50.

Tomando en consideración la producción a nivel nacional, la capacidad de almacenamiento oscila entre 10% y 20%, considerando la ejecución de convenios con propietarios de varios centros de acopios para el almacenamiento del arroz. Por lo tanto, es necesario ampliar la capacidad de almacenamiento con el fin de lograr el objetivo de proporcionar la opción de compra de la producción tanto de invierno como de verano.

En referencia a las políticas de financiamiento, el BNF ha concedido USD 7,907.085 destinados al cultivo del arroz durante el año 2014. Cabe mencionar que los costos de producción por ha del cultivo del arroz bajo riego es de USD 1,443 según los datos del Boletín del MAGAP (2014). Por lo tanto, los créditos concedidos no llegar a ser suficientes en relación al valor estimado para la producción del cultivo de arroz por hectárea.

Los créditos otorgados por el BNF dirigidos a la producción, llegan a ser de montos mínimo de USD 500 hasta montos máximos de USD 300.000, a una tasa de interés del 11.2% para la producción de ciclo corto. Debe existir una garantía, la cual puede ser hipotecaria o prendaria. Entre los principales requisitos se describen los siguientes: copia de cedula de identidad, copia de papeleta de votación, planilla de servicios básicos, copia de RUC para montos mayores a USD 3.000 y plan de inversión para montos desde USD 20.000 hasta 100.000. A pesar de existir la posibilidad de conceder créditos, la capacidad de respuesta tardía por parte de BNF desmotiva a los pequeños arroceros a aplicar al crédito. Tomando como consideración la disponibilidad de créditos informales que posibilitan el préstamo inmediato, independientemente de la tasa de interés.

Por otra parte, con respecto al Proyecto AgroSeguro, tiene como objetivo implementar un sistema de aseguramiento productivo subvencionado por el Estado en beneficio de pequeños productores a través de la transferencia del riesgo económico y técnico a una operadora de seguros. El MAGAP subsidia el 60% del valor del costo del seguro, protegiendo a los cultivos, asumiendo los costos directos de producción, contra fenómenos climáticos y biológicos imprevistos. Los requisitos son: tener el cultivo de los productos que conforman el proyecto AgroSeguro, copia de cedula, papeleta de votación, solicitud del Seguro Agrícola con “croquis”. Cabe mencionar que el área mínima a asegurar es de 5.000 metros cuadrados y tener una frontera agrícola de 3.500 m.s.n.m. La vigencia de la póliza consiste desde la siembra hasta la madurez

fisiológica del cultivo, es decir, para el caso del arroz, la póliza se encuentra vigente por 120 días.

6.2. Atributos del pequeño arrocero:

De acuerdo al Diagnóstico del Plan de Mejora Competitiva de la cadena productiva del arroz, elaborado por Inclusys¹² (2012), se reporta que el pequeño productor arrocero es de alrededor de 60 años, semi-analfabeto, tiene en promedio 5 ha, y su familia está conformado por cinco miembros. Principalmente vive del arroz (68.9% de sus ingresos) y complementa sus ingresos con otros cultivos y actividades agrícolas. Según este reporte, sus ingresos brutos anuales ascienden 15.626 USD, con un per cápita diario de 8.56 USD, no obstante en términos de ingresos netos y necesidades básicas siguen siendo insatisfechas. Dicho reporte generado para el Plan de Mejora Competitiva, aporta con información sobre las estrategias de vida del pequeño arrocero. No obstante luego de realizar el levantamiento de información en terreno para la presente investigación, se considera que las formas de estrategias de vida, o sistemas de actividad de los pequeños arroceros no se puede generalizar. Por lo tanto, como se muestra en el capítulo 3, se han generado tipologías de los sistemas de actividad de los pequeños arroceros, tomando en consideración los factores de producción, y los mecanismos tanto de comercialización como de financiamiento. En consecuencia, los atributos del pequeño arrocero varían por distintos factores, se tienen arroceros adultos mayores como jóvenes, hijos de agricultores. Muchos de ellos tienen otras actividades que permiten diversificar los ingresos. En consecuencia, al referirse a los atributos de los pequeños arroceros, se consideran las tipologías generadas en el capítulo 3 de la presente investigación.

6.3. Análisis de la política

Polski y Ostrom (1999) reportan que la matriz de análisis IAD contribuye a analizar de manera organizada y sistemática la política pública. El campo de acción se conforma de dos aspectos: (i) actores que interactúan en el campo de acción y (ii) situación de acción, es decir, los arreglos institucionales. Por lo tanto, a continuación se describen los actores a lo largo de la cadena productiva y para la – situación de acción – se describe acerca del (1) Proyecto Nacional de Semillas para Agrocadenas Estratégicas como política de subsidio a la producción (PNSAE), (2)

¹² Inclusys es una firma consultora especializada en asesorar al sector público, privado y a la cooperación en soluciones estratégicas de carácter inclusivo y sostenible para negocios y proyecto (<http://www.inclusys.com.ec/>). El MAGAP en el año 2012 solicitó a Inclusys la elaboración del Diagnóstico de la Cadena Agroindustrial del Arroz como parte del Plan de Mejora Competitiva en la Cadena (PMC) de la Cadena Agroindustrial del Arroz.

UNA como política de regulación de precios y comercialización con productores, (3) Política de financiamiento mediante la banca pública (BNF) y el programa FIPRO y (4) Proyecto AgroSeguro, como seguro agrícola subsidiado por el Estado.

(i) Actores

En el estudio de Diagnóstico del Plan de Mejora Competitiva de la cadena productiva del arroz, elaborado por Inclusys (2012) se evidencia la caracterización de los actores directos, indirectos e indirectos públicos que conforman la cadena productiva del arroz. En la determinación de los actores directos, se hace referencia a los productores (pequeños, medianos, grandes), intermediarios e industriales.

Actores directos

- Productores

Tabla23. Número de has y rendimiento de los productores arroceros

Tipo de productor	Número	Productividad (tn/ha)
Pequeños (>10 ha)	49.595	3.5
Medianos (10-50 ha)	21.164	4
Grandes (>50ha)	5.054	5

La presente investigación se contempla desde el enfoque del pequeño productor, tal como se evidencia en el capítulo 3 varias tipologías de pequeños arroceros. No obstante para la descripción de los actores que interactúan en el campo de acción que conforma la matriz de análisis IAD, se consideran los diferentes tipos de productores de acuerdo al tamaño de la producción. Es importante destacar la contribución de Guerrero (2000), quien hace énfasis sobre la agricultura moderna y tradicional en la producción arrocera a nivel de los dos cantones representativos, Daule y Vinces. El cantón Daule es representativo en los procesos de modernización en el sector arrocero desde la década de los 70 a partir de la Reforma Agraria y políticas de la época. Por consiguiente, los productores del cantón Daule han tenido mayor capacidad de capitalización y tecnificación, a diferencia de los productores del cantón Vinces quienes han tenido dificultades para modernizarse, pues la agricultura de la zona siguió siendo tradicional – inclusive de los medianos y grandes productores (Guerrero, 2000) En cuanto a la tecnología, de igual forma se hace diferencia entre los agricultores de Daule y Vinces, desde el uso de semillas certificados y semillas reciclada, pasando por el uso de tecnología mecánica,

específicamente el uso de tractores, hasta las obras de infraestructura, como por ejemplo los muros de contención y demás obras de riego visibles en Daule a diferencia del cantón Vinces. Por lo tanto, la modernización y tecnificación entre los pequeños, medianos y grandes productores es similar en el cantón Daule (uso de semilla, infraestructura, maquinaria, labores culturales), no obstante es diferente en comparación al cantón Vinces (ibíd.).

- **Intermediarios**

Enganchadores con cobertura local, trabajan en alianza con piladoras realizando las compras a pequeños productores, por lo general a precios por debajo del referencial y venden a su vez a las piladoras.

- **Industrias piladoras**

De acuerdo al censo, existen en total 1.100 piladoras de las cuales el 80% están activas. Se han contabilizado 41 industrias modernas que se encuentran asociados a la Corporación Industriales Arroceros del Ecuador (CORPCOM).

Tabla24. Rendimiento de piladoras asociadas a CORPCOM

	Pequeña	Mediana	Grande
Rendimiento	15 qq/h	40-80 q/h	>80 qq/h

Distribuidores

- Mayoristas que compran a piladoras y venden a través del mercado mayorista
- Marcas, industrias que vende arroz de marcas a mercados y supermercados.
- Importador Colombia: formal vía marítima e informal por vía terrestre.

Actores indirectos

- Proveedores de insumos: proveen semillas, fertilizantes y pesticidas para la producción del cultivo de arroz. Además hacen transferencia de tecnología relacionada a la aplicación de los insumos, quienes operan mediante distribuidores locales y casas comerciales.
- Transferencia de tecnología: proveen servicios de transferencia de tecnología privados de alta calidad (SEMIMOR, SBAM)
- Maquinarias y equipos: por lo general, concentrada para grandes productores e insuficiente para pequeños productores (Jhonn Deere, New Holland,).

- Financiamiento: formal (banca privada, cooperativas), informal (distribuidores locales, prestamistas).

Actores indirectos públicos

- MAGAP: genera programas y políticas públicas.
- INIAP: programa de investigación con escaso personal y presupuesto, no obstante ha generado variedades y material de multiplicación.
- SINAGAP: información relacionada a la producción (superficie, cosecha, productividad)
- UNA: empresa pública de almacenamiento que ofrece servicios para el funcionamiento del mercado, con el fin de evitar especulación y acaparamiento.
- BNF: Banca pública que otorga financiamiento a pequeños y medianos productores, sin embargo las condiciones de acceso es restrictivo.
- AGROCALIDAD: entidad encargada de mantener el estatus sanitario de los productos agropecuarios. Debe emitir alertas tempranas de plagas en arroz.
- SEGURO AGRICOLA: cobertura en caso de pérdida por siniestro (sequía, inundación, exceso de humedad, vientos fuertes, incendio, plagas incontrolables).

(ii) Situación de acción

Proyecto Nacional de Semillas para Agrocadenas Estratégicas

Desde el año 2007 hasta el 2013, el Gobierno ha entregado urea a precios reducidos a través del subsidio dirigido a pequeños productores de hasta 10 has. Mientras que para medianos productores que tienen más de 10 has tenían la posibilidad de llevar dos sacos por ha con un límite de 40 sacos por agricultor. El costo del saco de urea en el mercado oscila entre 32-38 USD y el agricultor cancela 10 USD por saco. Dicho subsidio en el año 2013 es absorbido por el Plan de Semillas de Alto Rendimiento que se describe a continuación.

El Plan Semillas de Alto Rendimiento emerge en el año 2013 para ocho cadenas estratégicas: en arroz, maíz duro, algodón, frejol, maíz suave, hortalizas, papa y caña de azúcar. No obstante, para el año 2014 se entrega a la Senplades, la propuesta del Proyecto Nacional de Semillas para Agrocadenas Estratégicas (PNSAE) con vigencia hasta Diciembre 2017. El propósito del programa específicamente en el rubro del arroz, es el de incrementar la productividad garantizando el acceso de semillas de alto rendimiento en 40 mil hectáreas de arroz, mediante la distribución de paquetes tecnológicos conformados de dos tipos para el caso del cultivo del arroz:

- Kit 1: semilla certificada + fertilizante compuesto básico + agroinsumos= rendimiento esperado 5 tm/ha.
- Kit 2: semilla certificada + fertilizante compuesto completo + agroinsumos= rendimiento de 6 tm/ha

Para el caso del arroz se ha conformado 70 paquetes tecnológicos que son distribuidos en 10 casas comerciales. Al momento de convertirse en beneficiario, es obligatorio requerir el seguro agrícola, para aquellos programas que además del subsidio, adquieren créditos.

Los beneficios del PNSAE son las de adquirir un paquete tecnológico de alto rendimiento a precios comerciales más bajos que el precio de venta al público de cualquier casa comercial. El mecanismo es el de recibir un subsidio de USD 300/hectárea de arroz con un tope de 10 hectáreas. Además recibir asistencia técnica gratuita que permita aplicar el paquete tecnológico de forma óptima y de esta manera obtener 6 TM/ha de arroz en promedio nacional. El programa cuenta con la asistencia de Técnicos Facilitadores de Campo (TFC), quienes deben apoyar a los beneficiarios mediante la capacitación sobre el uso de la tecnología de semilla y agroquímicos y acceso a servicios que ofrece el MAGAP y el Estado. El mecanismo es que los TFC asisten a los agricultores en los procesos de producción, postcosecha y comercialización.

El principal indicador que reporta la Subsecretaría de Comercialización del MAGAP, es el rendimiento (TM/ha) a lo largo del proyecto figura 24 donde se contempla 4.39 TM/ha de rendimiento promedio nacional para el 2014.

En el Anexo 2 se detallan los costos de producción del cultivo de arroz con el fin de representar las necesidades financieras externas para la producción de los agricultores y justificar el préstamo informal para cada ciclo de cultivo.

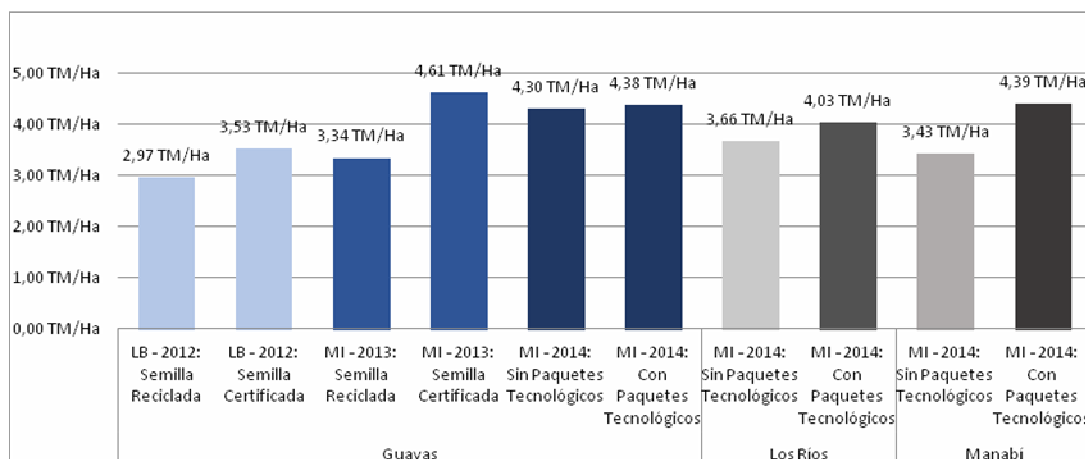


Figura 24. Rendimiento en relación de Línea Base (LB) y rendimiento promedio (TM/ha) mediante la medición de impacto (MI) en el cultivo de Arroz.
Fuente: Subsecretaría de Comercialización – MAGAP (2015).

Comercialización UNA

En el 2008 la empresa pública Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) se convierte en un ente regulador de precios por medio de la absorción de parte de la cosecha nacional. Su objetivo principal es el de regular los precios mediante los programas de almacenamiento, ya que en época de alta producción disminuyen los precios; por lo cual existe un precio mínimo de sustentación. El fin es que el productor se sienta respaldado por medio del programa y políticas de precios. La UNA tiene a cargo el desarrollo y fortalecimiento de los siguientes servicios: (i) almacenamiento y comercialización de productos agropecuarios, (ii) administración de la reserva estratégica de los productos. En el caso del arroz, el mecanismo es captar la cosecha garantizándole al agricultor el precio mínimo de sustentación durante todo el año. La UNA debería comprar a pequeños y medianos productores cuya cosecha cumpla con los parámetros técnicos de calidad requeridos que exige la norma INEN. Es decir, al 20% de humedad y 5% de impurezas la saca de 200 libras de arroz paddy (en cáscara).

El precio mínimo de sustentación y comportamiento de precios al productor

La UNA se basa en el precio establecido según Acuerdos Ministeriales, que se refiere al precio mínimo de sustentación. Los Decretos Ministeriales de precios son en función del porcentaje de humedad y de impurezas. Para la campaña agrícola 2015 se decretó que el precio mínimo de sustentación del arroz en cáscara en sacas de 200 libras con el 20% de humedad y 5% de impurezas es de USD 34,50 (Acuerdo Ministerial 127) En caso de no cumplirse con dichos

requerimientos de calidad, se hace un castigo al producto. Cabe mencionar que el precio del mercado varía (en la actualidad el precio oscila entre 41 y 44 USD la saca de 200 libras) puesto que depende del abastecimiento de la gramínea según la presencia de plagas, enfermedades y riesgos de pérdidas por factores climáticos como inundaciones o sequías durante el año. Por otra parte, las fluctuaciones de precios del productor también se explican por una concentrada estacionalidad de la producción en los meses de mayo, octubre y noviembre, época de salida de cosecha de las provincias de Guayas, Los Ríos y Manabí, lo que implica el 97% de la producción nacional, según el Boletín Situacional (Magap, 2013) (Figura 26 y 27).

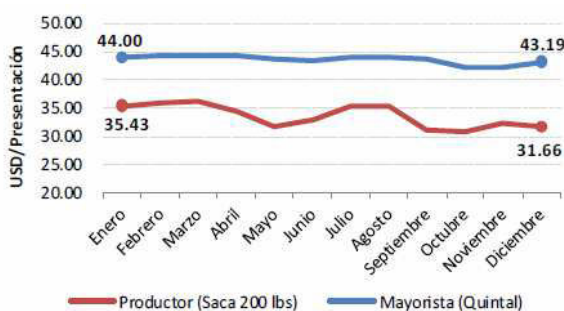


Figura 25. Comportamiento de precios productor y mayoristas de arroz 2013.
Fuente: Boletín situacional MAGAP.



Figura 26. Comportamiento de precios productor y mayoristas de arroz 2014.
Fuente: Boletín situacional MAGAP.

Almacenamiento a nivel nacional del arroz paddy

Existen cinco plantas de silos operativos de la UNA que sirven como centros de acopio ubicadas en varias provincias del país con una capacidad de 51 mil TM. Además se cuenta con un moderno sistema de almacenamiento denominado silos bolsa, que tienen una capacidad de 180 mil toneladas de grano. Estos se utilizan una vez que las plantas de silos y los centros de acopio completan su capacidad de absorción. Adicionalmente, la empresa UNA ha establecido convenios con propietarios de centros de acopio, cuya cobertura total es de 60 mil TM. Pese a contar con dicha infraestructura, la capacidad de almacenamiento no es suficiente, sobre todo en la época en que las cosechas tanto de la provincia del Guayas y Los Ríos coinciden. Según los datos reportados por INEC-ESPAC, la producción de arroz en cascara a nivel nacional fue 1'565,535 TM en el año 2012, y tal como se menciona anteriormente, se tiene una capacidad de almacenamiento de tan solo 291 mil TM, por lo tanto, la UNA no tiene cabida ni para un 20% de la producción nacional. Es decir, que en épocas en que coincide la cosecha de las principales provincias arroceras, se dificulta el almacenamiento. Además se debe considerar que la

capacidad de almacenamiento de la UNA no es solo para arroz, sino para cultivos como maíz y soya.

Por el lado del financiamiento:

En el caso de la producción del arroz, existe el otorgamiento del crédito formal a través del Banco Nacional de Fomento (BNF), los niveles más altos de crédito durante el periodo 2000-2008 han sido en los años 2007 con 11'008.288 dólares que sirvieron para financiar 22.171 ha y en el año 2008 en el que BNF entregó 22'109.603 dólares, crédito que sirvió para financiar 37.200 ha (INIAP, 2010 - BNF, 2009).

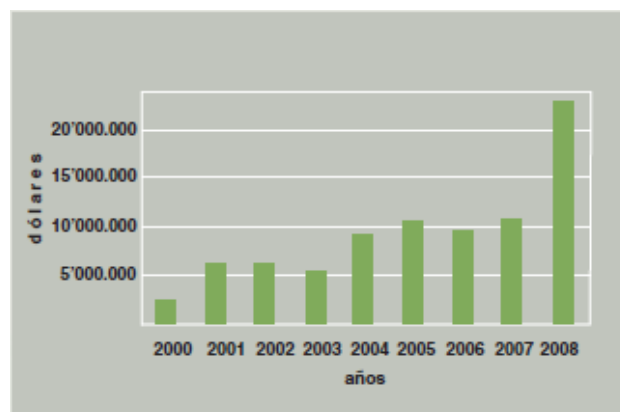


Figura 27. Crédito del BNF destinado a la producción de arroz (2000-2008).
Fuente: INIAP, 2010 – BNF, 2009.

Se observa que los créditos no llegan a financiar ni al 10% de la superficie total sembrada a nivel nacional (414.150 ha). Por lo tanto, los productores deben optar por el autofinanciamiento o se ven en la necesidad de optar por el crédito informal. Esta forma de crédito es otorgado en ciertos casos por los intermediarios o piladoras a una tasa de interés sumamente alta (entre el 10 y 20% mensual), para un ciclo de producción de 4 meses, lo cual representa cerca del 50% de los costos de producción para una ha. Tal como lo reporta el BNF en su informe sobre la problemática del arroz elaborado por el Eco. Patricio Muñoz Guerrero, en calidad de Gerente Sucursal Daule (E) en el año 2013, donde se reporta que las fuentes principales de financiamiento para las actividades agrícolas en la Provincia del Guayas, se obtienen por parte de los Prestamistas Informales (*chulqueros*) representando el 49.09% y tan sólo el 5.24% es otorgado por el BNF. A partir de esta situación se analiza que puede existir una relación entre la tasa de interés y el riesgo que asumen tanto los productores como los prestamistas informales. Los riesgos por el lado de

la producción son: climáticos (inundación y sequías) o por plagas y enfermedades, y riesgos por el lado del mercado tanto a nivel del precio recibido como del poder de negociación.

Por otra parte, el MAGAP hace más de dos años generó el programa de Financiamiento Productivo (FIPRO) debido a que los pequeños productores no reciben la atención adecuada por parte del BNF. Por lo tanto, con el fin de articular las políticas propuestas tanto por el Ministerio como por la Banca Pública, se crea FIPRO para generar las oportunidades de financiamiento informal del pequeño productor. Durante la primera etapa, se realizó el trabajo con 55 asociaciones de las provincias del Guayas y Los Ríos dedicadas a la producción y comercialización de arroz y maíz. No obstante dichas asociaciones deben estar acreditadas al MAGAP para poder obtener los beneficios del mismo, es decir, recibir Asistencia Técnica o ser un beneficiario de los Kits agrícolas entregados por la UNA a través de la “comercialización asociativa”. El mecanismo de la comercialización asociativa es el de otorgar los Kits subsidiados (similar al PNSAE), pero deben ser entregados por parte de la UNA, y el diferencial de que para la parte no subsidiada se le otorga un micro-crédito que incluye seguro agrícola.

En consecuencia, FIPRO ofrece un producto financiero estandarizado tanto de crédito individual como asociativo, a través de la CONAFIPS, el cual es la entidad que regula y fomenta a las cooperativas. El monto del financiamiento cubre solo la parte no subsidiada del kit agrícola, en convenio de co-ejecución con las cooperativas para que efectúen el análisis de buro de los productores interesados, es decir, el análisis de información necesario previo al otorgamiento del crédito. Por lo tanto, es un trabajo combinado entre el MAGAP, cooperativas y la UNA, que entrega los kits agrícolas subsidiados. Si el buró de crédito es positivo, se procede a que la CONAFIPS emita los fondos para efectuar la colocación en el transcurso de una semana. En la primera etapa de FIPRO se tenía disposición para 7,000 créditos, no obstante solo fueron otorgados 2,500 para pequeños agricultores de diferentes cultivos (incluido el arroz) hasta el primer trimestre del año 2015.

Proyecto AgroSeguro

El proyecto AgroSeguro propone implementar un sistema permanente de aseguramiento productivo subvencionado por el Estado dirigido a pequeños y medianos productores, mediante la transferencia del riesgo económico y técnico a una operadora de seguros. El Estado a través del MAGAP subsidia el 60% del valor del costo del seguro, con el fin de proteger las inversiones realizadas en los cultivos (costos directos de producción), contra fenómenos climáticos (sequía,

inundación) y biológicos imprevistos (plagas y enfermedades). Para el caso del arroz, la tasa es del 3.81% por ha durante la vigencia de la póliza (120 días) y el deducible es del 15% al valor del siniestro. Por ejemplo, en el caso de pérdida total en el cultivo de arroz al final del ciclo se toma en consideración: el valor asegurado es de 800 USD y el deducible es de 120 USD, por lo tanto, la aseguradora paga al agricultor 680 USD, y siendo el costo del seguro de 17,78 USD.

Cabe mencionar que a partir del 2013, se dispuso en Resolución de Junta Bancaria la “Obligatoriedad de requerir el seguro agrícola a los créditos destinados a la inversión de costos de producción”. Por lo tanto, todo agricultor que adquiera un crédito formal en la banca sea pública o privada, debe tener asegurado su cultivo. De igual forma para aquellos productores beneficiarios del PNSAE o plan piloto: comercialización asociativa, una vez que adquieren el kit subsidiado, deben tener asegurado su cultivo. **Análisis del incumplimiento y resultados de las políticas del sector.**

El marco de análisis institucional y desarrollo (IAD), ha permitido descomponer los arreglos institucionales del sector arrocero, desde una mirada del pequeño productor. Se destaca los principales incumplimientos detectados en campo y reportados durante el levantamiento de información en terreno tanto de pequeños productores como servidores públicos vinculados a la política estatal en cuestión.

PNSAE:

- Por parte del kit agrícola, ha existido un desabastecimiento de semillas de arroz para la producción, por lo tanto, se ha pensado en no solo entregar el kit una parte subsidiada, sino entregar el kit totalmente subsidiado al pequeño productor pero para que se dedique a multiplicar semilla.
- El subsidio alienta a agricultores arroceros a sembrar en zonas donde incluso no es adecuado para producir arroz, por lo tanto, se puede no llegar a los rendimientos deseados.
- La falta de control del desvío del subsidio conlleva implicaciones en los pequeños arroceros, puesto que se desvían a intermediarios y grandes productores¹³, lo cual puede ocurrir cuando medianos y grandes productores registran a sus trabajadores como pequeños arroceros y los técnicos lo confirman luego de un periodo de tiempo. En cuanto

¹³ Datos reportados como información primaria generada por técnicos del PNSAE conforme a las entrevistas levantadas durante la investigación.

al rendimiento nacional no se ve afectado, no obstante, no cumple con el fin de beneficiar a pequeños agricultores que impactan directamente en sus ingresos.

- En referencia a los técnicos facilitadores de campo se ha reportado por los directivos de PNSAE durante el levantamiento de información primaria, que no son suficientes para cubrir la demanda de casi el 60% de los pequeños arroceros a nivel nacional. Por otra parte, muchos de ellos tienen dificultades en cuanto a las habilidades de transferencia de tecnología, comunicación, liderazgo y en temas como adopción de tecnologías, análisis económicos, análisis de mercado y estrategias de comercialización, computación y emprendimientos, que pudieran contribuir en las organizaciones de arroceros.
- Se ha reportado por parte de los directivos del PNSAE que en ocasiones la superficie real de los pequeños arroceros beneficiarios ha sido mal evaluado, por lo tanto, puede generarse un excedente lo que implica pérdida de recursos.
- Al ser un incentivo significativo para los agricultores, se ha reportado que con el proyecto se han sembrado en zonas no aptas para arroz, lo cual dificulta el incremento del rendimiento.
- En cuanto al impacto de rendimiento del proyecto, se ha evidenciado de acuerdo a la presentación del Proyecto Nacional de Semillas para Agrocadenas Estratégicas, elaborado por la Subsecretaría de Comercialización del MAGAP (2015) que para el 2014 llegó a 4.39 TM/ha, aunque la meta es lograr un rendimiento promedio nacional entre 5 y 6 TM/ha.
- Con el PNSAE se han desarrollado convenios entre MAGAP y APCSA quienes son las industrias y empresas socias como Ecuaquimica, Agripac, Pronaca e Interoc. De esta manera se hace el vínculo entre la empresa privada y el sector público.
- Mediante el PNSAE, se estimula el uso de insumos sintéticos mediante los kits agrícolas, provocando impacto en suelos y aguas.

Comercialización UNA:

- Durante el levantamiento de datos en terreno, se pudo constatar que más del 90% de los pequeños productores NO comercializan con la UNA (Figura 17). Los principales motivos fueron por el retraso del pago, es decir, el pago no está listo al momento de la venta, sino meses después. Además se reportó en campo que la UNA recepta a grandes cantidades, y no reducidas cantidades como las de los pequeños productores (Figura 28).

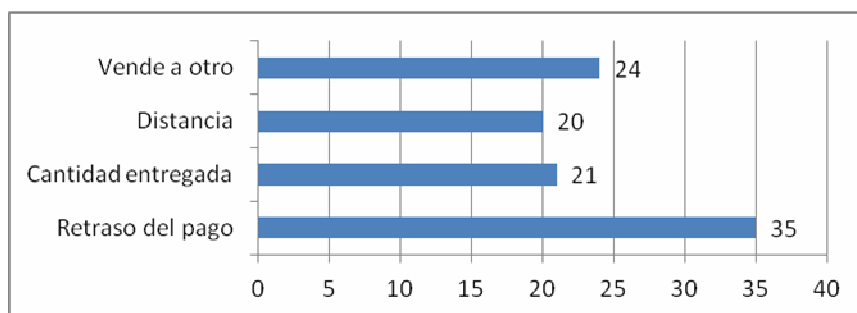


Figura 28. Razones por las que los pequeños productores no venden en la UNA.

Fuente: Datos de campo del autor.

- Ciertos agricultores han reportado que al comercializar en la UNA, han recibido el precio menor al precio mínimo de sustentación, sin embargo, si el producto no cumple con las normas INEN, es decir, el 20% de humedad y el 5% de impurezas, se realiza un castigo en el precio y el valor es menor.
- Para comercializar en la UNA, el productor debe estar formalizado, es decir, poder realizar la venta con factura y los pequeños arroceros no cuentan con ello, por lo tanto, restringe su comercialización.
- Tal como se menciona anteriormente, tan solo se tiene una capacidad de almacenamiento de 291 mil TM, es decir, la UNA no tiene capacidad entre 10% y 20% de la producción nacional. Por lo tanto, se dificulta el almacenamiento del producto más que todo en la época en que coincide la cosecha de las provincias de Guayas y Los Ríos.
- Se ha reportado que la UNA en lo que respecta al arroz, no comercializa con pequeños productores, y más bien con grandes productores, industriales y comerciantes, en consecuencia, no está diseñada la política de comercialización para pequeños arroceros.

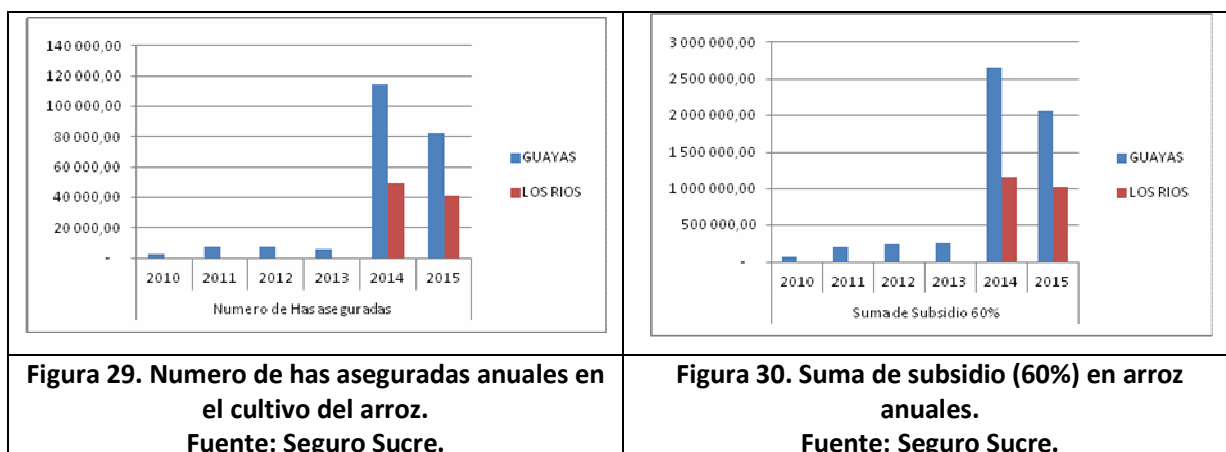
Financiamiento BNF – FIPRO:

- Tal como se ha evidenciado en el capítulo 4, la capacidad de respuesta por parte del BNF para el acceso al crédito es tardía, tomando alrededor de 3 o 4 meses para la entrega del crédito en caso de cumplir con los requerimientos y que el agricultor tenga la capacidad de endeudamiento.
- Se ha observado que los créditos no llegan a financiar ni al 10% de la superficie total sembrada a nivel nacional (414.150 ha), tal como se demuestra anteriormente. Por lo tanto, los productores se ven en la necesidad de optar por el crédito informal, de esta manera se explica la coexistencia del crédito formal e informal.

- Con el proyecto FIPRO, se ha reportado que el agricultor beneficiario, debe vender su producto a la UNA, lo cual implica que es una forma de agricultura bajo contrato, es decir, el productor obtiene: (i) kit subsidiado, (ii) crédito para pagar el monto que no es subsidiado, pero a cambio debe venderle su producto a la UNA.
- Según el Boletín Situacional generado por el MAGAP, en el año 2014 el BNF otorgó 7'907,085, beneficiando a 2,792 personas de 13 provincias del país. Además se manifiesta que se han realizado crédito privados para el cultivo del arroz, donde el 85.92% de los fondos desembolsados correspondieron a bancos regidos a la Superintendencia de Bancos (SBS) y el 14.08% restante a cooperativas de ahorro y crédito y demás instituciones financieras regidas a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Por lo tanto, se evidencia que el crédito público representado por el BNF no es suficiente.

Proyecto AgroSeguro:

- Se ha manifestado que las indemnizaciones no son pagadas a tiempo, cuando deben ser entregadas hasta los 30 días de ser reportado el siniestro. Los funcionarios públicos expresan que esto ocurre debido a que el aumento de números de asegurados limita a que las gestiones se hagan a tiempo.
- Por varios años se ha evidenciado que las políticas públicas no están articuladas, no obstante en el último año, el AgroSeguro es parte de otros proyectos del MAGAP, como el PNSAE, el cual exige al agricultor obtener el seguro agrícola una vez otorgado el kit. Se observa una vinculación, sin embargo no es suficiente, puesto que el Proyecto Agroseguro indica que no aseguran en terrenos bajos, donde es evidente que serán terrenos inundables. Por otra parte, el PNSAE, otorga el kit independientemente del terreno, siempre y cuando sea un pequeño arrocero. En consecuencia, el beneficiario tanto del kit como del seguro agrícola que se encuentre en un terreno bajo, probablemente se vaya a inundar (si el invierno es fuerte) y no podrá obtener su deducible del seguro, porque la aseguradora le justificara que su terreno es inundable.
- Según datos reportados por el Seguro Sucre, quien es la institución que opera en el proyecto AgroSeguro, se ha evidenciado que hasta el año 2015 se contabilizaron 220,472.39 has de arroz aseguradas en la provincia del Guayas y llegando a una suma de subsidio (60%) de 5'481,918.92 USD (Figura 29 y 30).



6.4. Conclusiones

- El sector arrocero por varios años ha sido privilegiado en cuanto a la asignación de políticas públicas, no obstante, se han generado competencias entre los proyectos del MAGAP. Tal es el caso del PNSAE (kit agrícola) y plan piloto: comercialización asociativa, ambos proyectos entregan un kit subsidiado para la producción del cultivo del arroz, con la diferencia que el PNSAE entrega los insumos químicos mediante las casas comerciales, mientras que plan piloto lo hace con la UNA. En consecuencia, ambas políticas generan lo mismo lo cual proyecta doble desembolso estatal para una misma política.
- Por otra parte, proyecto AgroSeguro incentiva a acudir al seguro agrícola por parte de los pequeños arroceros, subsidiando el 60%, con una tasa de 3.81% por ha y un deducible del 15% del valor del siniestro. Desde este último año, todo agricultor que se le haya otorgado kit agrícola por PNSAE debe estar asegurado con el proyecto AgroSeguro. Mientras que con el plan piloto: comercialización asociativa entrega el kit agrícola subsidiado a través de la UNA, y recibe un crédito del BNF para el pago del monto no subsidiado y gestionado con agilidad. De acuerdo a la Resolución de Junta Bancaria, existe obligatoriedad de requerir el seguro agrícola a los créditos destinados a la inversión de costos de producción. Por lo tanto, el crédito otorgado por FIPRO también debe ser asegurado. Sin embargo, de acuerdo a los funcionarios del proyecto AgroSeguro, no se asegura en zonas vulnerables a siniestros, por lo tanto, surge la pregunta de qué agricultores llegan ser finalmente beneficiarios del AgroSeguro?

- Se busca mejorar la articulación entre proyectos del MAGAP, para que de esta forma se logre el fortalecimiento asociativo de las organizaciones beneficiarias de dichos proyectos, no obstante con las políticas de subvenciones, los agricultores continúan siendo dependiente del Estado y no logran ser independiente principalmente relacionado a las formas de producción y comercialización. En base a los hallazgos del presente capítulo se plantea una nueva pregunta: ¿Qué ocurrirá con el agricultor arrocero cuando la política de subsidio finalice? Se incrementará o disminuirá el crédito informal?

Capítulo 7: Conclusiones

La investigación estudia la vinculación entre la comercialización y la fuente de financiamiento para la producción desde la mirada del pequeño arrocero en Ecuador. Se han evidenciado trabajos donde se reporta que dicho vínculo se basa en una relación win-win, donde los comerciantes/intermediarios realizan dichos préstamos de manera informal a diferentes tasas de interés.

Para ciertos casos se ha visibilizado el papel de la confianza, mediante el análisis del capital social, no obstante dicha relación económica arraigada en relaciones no económicas, y las que han sido llamadas en la presente investigación como sistema institucional de intermediación, puede concebirse como una relación social asimétrica, donde se vuelven visibles las estructuras de poder en que los compradores imponen sus condiciones a los productores a través de la combinación del abuso de poder y el débil poder de negociación al estar atados a un préstamo informal para la producción. Por lo tanto, la pregunta que ha guiado la investigación se ha centrado en identificar y analizar los factores determinantes y mecanismos del sistema institucional de intermediación que influyen en la comercialización del pequeño arrocero. Además de explicar cuando beneficia y perjudica al pequeño arrocero, para lo cual se han desarrollado tipos de sistemas de actividades que se construyen en base a los factores de producción, los mecanismos de comercialización y las formas de financiamiento.

El sistema institucional de intermediación contribuye a vislumbrar la relación entre los actores tanto para la comercialización como para el financiamiento de la producción. Por consiguiente la investigación ha generado cuatro hipótesis que se han venido comprobando a lo largo de la investigación.

Principales hallazgos relacionados a las hipótesis de investigación.

A continuación se destacan los hallazgos más significativos en base a cada hipótesis de investigación planteada:

H1. En la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación.

Tal como se ha descrito, en el sistema institucional de intermediación se observa la forma en como el intercambio va más allá de lo económico en base a una importante interacción social. Por consiguiente se comprueba que la actividad económica está arraigada en una construcción

social donde el intercambio está conformado por agentes que participan en cooperación o competencia. De esta forma se observa como la acción económica está arraigada “*embedded*” en los tejidos no económicos, en las instituciones, en las relaciones y el intercambio se produce dentro de un entorno ya institucionalizado. Dicho concepto ha sido considerado desde la óptica del autor Polanyi y rehabilitado por el autor Granovetter. No obstante, lo que se desea destacar es que las relaciones económicas se encuentran arraigadas en las relaciones no económicas.

Mediante la generación de los tipos de sistemas de actividad, se explica cómo se origina dicho sistema institucional de intermediación a través de la noción de arraigo y como se construye, movilizándolo los conceptos de institución, instituciones de mercado y capital social. En consecuencia se ha analizado que el sistema institucional está caracterizado por construirse de reglas, normas, convenciones, confianza, reciprocidad, poder y desigualdad. Por tal motivo la problemática ha sido abordada con el lente de la economía institucional original, economía neo institucional y en complemento con elementos de la sociología.

Para la hipótesis 2: *La relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento*, se ha evidenciado específicamente en que la comercialización está fuertemente vinculada al financiamiento. En los tipos generados sobre los sistemas de actividad según los factores de producción, mecanismos de comercialización y fuentes de financiamiento, reportándose que en los diferentes tipos se evidenció la proporción del margen destinado al intermediario, por el cual el tipo 2 y 4 tienen entre el 4-5% de margen destinado a los intermediarios, mientras que el tipo 3 y 5 es del 19%. Por lo tanto, en estos últimos casos se demuestra lo significativo que representa el préstamo informal a un intermediario desde el punto de vista del pequeño arrocero. Además se pudo constatar que las diferentes formas de sistemas institucional de intermediación *responsive linking capital* y *unresponsive linking capital*, se evidencia la relación patrón-cliente, el cual alienta a generar mecanismos de poder que conlleva a la explotación del pequeño arrocero mediante las fuentes de financiamiento donde se condiciona la comercialización por parte del intermediario-prestamista.

Cabe destacar que tanto para la H1 como la hipótesis H2, ha sido indispensable realizar la reconstrucción de la historia con el fin de entender, analizar y explicar las realidades actuales fue de gran aporte no solo para determinar la posición de los pequeños arroceros frente a la cadena productiva del arroz, sino para analizar cómo el financiamiento intra-cadena evidencia una forma

de precarismo. En la actualidad se vive el precarismo de tal manera que el pequeño arrocero produce el arroz pero debe devolver en forma de producto lo que representa el capital más el interés, evidenciando que la venta del producto está condicionada.

De la misma forma fue evidenciado dicho análisis pero desde el enfoque cuantitativo, para lo cual se desarrolló un modelo de regresión logística que permitió demostrar que la comercialización está condicionada a causa del préstamo informal, mediante las variables: préstamos informales, pago inmediato, gastos de comercialización, canal de comercialización regular y tenencia de tierra, por lo tanto, mediante el modelo de regresión logística se evidenció que el pequeño arrocero tiene como factores determinantes de comercialización el haber obtenido préstamo informal, es decir, la comercialización está vinculada al financiamiento.

El sistema institucional de intermediación, sea desde el enfoque de tipologías de sistemas de actividad como del enfoque cuantitativo mediante el modelo de regresión logística, se ha explicado de que la comercialización y el financiamiento del pequeño arrocero es generado en base a las instituciones. Dichas instituciones se desarrollan mediante reglas y arreglos informales que a su vez contribuyen a forjar relaciones socio-económicas denominadas “patrón-cliente”, según la teoría del capital social, y se evidencian a que el intermediario puede presentar condiciones para la compra debido al crédito informal o imponer el precio que desee, y (iii) de hacer el pago por la compra cuando lo prefiera.

H3. El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores.

El sector arrocero ha sido privilegiado en cuanto a la asignación de políticas públicas, en comparación a otros rubros agropecuarios del país, sin embargo, existen limitantes que dificulta que la intervención estatal sea accesible de manera adecuado a los pequeños arroceros.

Por el lado de la comercialización y financiamiento, el rol de la UNA es de garantizar el precio mínimo de sustentación y disponga de espacio para el almacenamiento de la producción nacional, no obstante se ha demostrado que no es suficiente principalmente cuando coincide la cosecha de las provincias más importantes en cuanto a la producción arrocera. Mientras que para el financiamiento, el Estado opera a través de BNF, específicamente con pequeños y medianos agricultores. Sin embargo, se ha evidenciado que el BNF tarda hasta tres o cuatro meses, cuando los agricultores finalmente se benefician del préstamo. Esta situación desalienta a los agricultores

para pedir un crédito en el sector formal. Por tal motivo el crédito formal coexiste y de hecho supera el sistema de financiamiento informal de comerciantes y piladoras de arroz de la zona.

Por otra parte, mediante el análisis IAD, se ha podido evidenciar como las políticas relacionadas al sector funcionan desde el enfoque del pequeño arrocero. Entre los principales hallazgos es que es necesario mejorar la articulación entre proyectos del MAGAP, para que de esta forma se logre el fortalecimiento asociativo de las organizaciones beneficiarias de dichos proyectos. Cabe mencionar que con dichas políticas de subvenciones, los productores arroceros siguen dependientes del Estado, por lo tanto se genera una nueva pregunta: ¿Qué ocurrirá con el agricultor arrocero cuando la política de subsidio finalice? Se incrementará o disminuirá el crédito informal?

H4. Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización.

Existen diferentes tipos de organizaciones de productores brindando servicios a sus socios al nivel de la producción, de la transformación/ comercialización o del financiamiento y que presentan diferentes resultados. Cuando se habla de mejorar las condiciones de comercialización en el sector arrocero, se trata de una cuestión muy compleja. Tanto las piladoras asociativas como las cajas de ahorro se originan con el fin de generar una alternativa de enfrentar colectivamente las dificultades individuales de los pequeños arroceros, para lograr una comercialización en buenas condiciones, obtener valor añadido o lograr financiar la producción sin dependencia financiera.

Las piladoras asociativas tienen la principal dificultad de sus socios tienen compromisos financieros con otras piladoras o intermediarios, disminuyendo la posibilidad de comercializar. Además, el costo de comercialización es bastante elevado y en base a las piladoras asociativas estudiadas, todas tienen una deuda significativa, la cual fue adquirida para comercializar, sin embargo se han presentado situaciones que no les posibilita responder a la deuda adquirida. En base a dichos hallazgos se generan los supuestos que el pequeño arrocero no comercializa con la piladora asociativa, no obstante si puede recurrir a la misma como centro de acopio, para almacenar el arroz de autoconsumo o en épocas de excedente almacenar.

Por otra parte, las cajas de ahorro surgen a causa de la falta de financiamiento para la producción, problema común de los pequeños arroceros, por consiguiente se organiza un

colectivo para un propósito particular en la zona de estudio. De acuerdo a los hallazgos en terreno, si funciona el sistema de reglas, confianza y capital social aunque en diferente grado según las agrupaciones. No obstante existen cajas de ahorro que necesita ser fortalecida mediante capacitaciones en temas básicos de contabilidad, y con la capacitación de los socios y la capitalización de las cajas de ahorro se disminuiría la dependencia financiera de los pequeños productores arroceros y por ende mejorar las condiciones de comercialización.

Perspectivas generadas desde el enfoque del pequeño arrocero.

Se ha demostrado que el financiamiento para la producción de los pequeños arroceros no es suficiente y que a pesar de la existencia del crédito formal de la banca pública (aún deficiente) coexiste con el crédito informal de intermediarios locales a diferentes tasas de interés mensual. Por consiguiente se propone estudiar la posibilidad de generar créditos privados, ya sean desembolsados por bancos regidos por la Superintendencia de Bancos, de Cooperativas de ahorro y crédito o alguna institución financiera regida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. En la actualidad se hacen créditos privados desde dichas entidades, no obstante se plantea generar accesibilidad para el pequeño agricultor a través de microcréditos productivos, con el fin que dependa menos del préstamo informal, tal como se ha evidenciado con las alternativas de cajas de ahorro y bancos comunales en capítulos anteriores.

Por otra parte, todos los elementos generados han sido desde el enfoque del pequeño agricultor arrocero, no obstante, se genera la pregunta desde la mirada de los demás actores directos de la cadena, considerando a los agroindustriales (dueños de piladoras), comerciantes e intermediarios, quienes también asumen riesgos en algún momento a lo largo de la cadena productiva. Pues, no solo cumplen el rol de industriales y comerciantes sino que también cumplen el rol de banco para poder solventar los costos de producción de pequeños y medianos agricultores, pero a diferentes tasas de interés. Por lo tanto, se propone estudiar la posibilidad de ofrecer a estos actores protección ante el riesgo que asumen al adquirir el producto, y de esta manera disminuir la tasa de interés mediante la disminución del riesgo. Sin embargo, no se justifica de ninguna manera las elevadas tasas de interés que en la actualidad son penalizadas desde el Ministerio del Interior donde se han desarrollado campañas contra el “chulco” en el país, respaldadas con el nuevo Código Penal que castiga las prácticas de usura.

En la tesis se ha abordado el enfoque de la comercialización vinculada a las formas de financiamiento de la producción del pequeño arrocero como un sistema institucional de intermediación desde la mirada de la economía institucional, más allá que un estudio de cadena como se han realizado estudios adicionales donde lo presentan como una acción común el financiamiento intracadena. Se ha querido destacar que la comercialización vinculada al financiamiento existe y que no se puede generalizar considerando los sistemas de producción y actividad de los pequeños agricultores, por lo tanto, se han levantado seis tipologías considerando los factores de producción y mecanismos de comercialización y financiamiento. No obstante, se propone elaborar tipologías de los demás actores directos relacionados a la cadena productiva del arroz, tal es el caso de las piladoras, puesto que existen pequeñas y grandes piladoras, aunque con mecanismos similares. Asimismo, generar tipologías de prestamistas informales “chulqueros” quienes cumplen tanto el rol de comerciante como de prestamista informal a altas tasas de interés. Cabe mencionar que si se ha destacado la diferencia entre “chulquero-amigo” y “chulquero”, donde se visibilizan las relaciones mercantiles y no mercantiles, sin embargo, pueden existir otras formas de préstamos informales donde puede o no estar vinculada la comercialización.

A lo largo de la tesis, se destacada la importancia del capital social explicando como el *Unresponsive linking capital* hace referencia al capital de vinculación (*linking*) que no responde a la vinculación de forma positiva y tiende a reforzar el nepotismo haciendo las relaciones de comercialización vinculada al financiamiento como formas de explotación. Sin embargo, se podría considerar desde el enfoque del *brindging social capital*, tal como lo definen autores destacados en el campo de la sociología como la solidaridad en una sociedad más amplia, y se representa como los vínculos que existen en una comunidad que tienen individuos con otros diferentes a ellos. Se han destacado las relaciones entre los prestamistas informales y comerciantes desde la mirada del pequeño arrocero, no obstante, se plantea destacar las relaciones existentes con las entidades externas, como el MAGAP quien juego un rol importante como articulador y ejecutor de políticas públicas del sector arrocero.

Mediante el marco de análisis institucional y desarrollo (IAD) de Ostrom y demás autores que han contribuido a su desarrollo e implementación, ha servido en la tesis para hacer un breve análisis sobre los proyectos y programas que intervienen en las políticas públicas del sector. El análisis se lo ha desarrollado en base a sus resultados (*outcomes*), tomando en consideración los

objetivos y metas de las mismas. No obstante, el marco de análisis IAD también permite diseñar y reformar políticas ya establecidas, lo cual se propone desarrollar posteriormente desde el punto de vista de la eficiencia y sustentabilidad basado en el análisis ya elaborado.

Bibliografía

- Barsky, O. (1984). *La Reforma Agraria Ecuatoriana*. Quito: Corporación Editora Nacional: FLACSO.
- Barslund, M., & Tarp, F. (2008). Formal and Informal Rural Credit in Four Provinces of Vietnam. *Journal of Development Studies*, 44(4), 485-503.
- Beckert, J. (2007). The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. *Max Planck Institute for the Study of Societies. MPIfG Discussion Paper 07/1*.
- Bernier, Q., & Meinzen-Dick, R. (2014). *Networks for Resilience: The Role of Social Capital*. Food Policy Report, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Bourdieu, P. (1979). Les trois états du capital culturel. *Actes Recherche des Sciences Sociales*, 31, 3-6.
- Caballero, G. (2002). El programa de la Nueva Economía Institucional: lo macro, lo micro y lo político. *Ekonomiaz*, 50, 230-261.
- Caro, J. (2003). *La Dimensión de las Microfinanzas Rurales en América Latina: Un Análisis Comparativo de Cuatro Países*. RIMISP.
- Caudell, M., Rotolo, T., & Grima, M. (2015). Informal lending networks in rural Ethiopia. *Social Networks*, 40, 34-42.
- Cepeda, D., Gondard, P., & Gasselin, P. (2007). Mega diversidad agraria en el Ecuador: Disciplina, conceptos y herramientas metodológicas para el análisis-diagnóstico de micro-regiones. En M. Vaillant, D. Cepeda, P. Gondard, A. Zapatta, & A. Meunier, *Mosaico Agrario: Diversidades y antagonismos socio-económicos en el campo ecuatoriano* (págs. 29-54). Quito: SIPAE-IRD-IFEA.
- Chiriboga, M. (2004). Mercados, mercadeo y economías campesinas. *Ecuador Debate, Debate Agrario-Rural*(61), 217-234.
- Chiriboga, M. (2007). Comercialización y pequeños productores. *FIDAMERICA Quito*.
- Chiriboga, M. (2007). *Diagnóstico de la Comercialización Agropecuaria en Ecuador Implicaciones para la pequeña Economía Campesina*. Quito: VECO.
- Chiriboga, M. (2008). El papel de instituciones en territorios rurales sujetos a acciones de Reforma Agraria. En L. Martínez, *Mutación: repensando el desarrollo desde lo local*. Quito: FLACSO Ecuador y Ministerio de Cultura.
- Cisneros, E. (1999). Mercadeo y comercialización interna y externa del arroz. En C. d. Santo, *Maximizando la producción de arroz* (Vol. Cuaderno de Investigación Sectorial No. 1, págs. 53-82). Guayaquil: Consuldenac C.Ltda.
- Cochet, H., Devienne, S., & Dufumier, M. (2007). L'agriculture comparée, une discipline de synthèse ? *Économie rurale*, 297-298, 99-112.

- Coleman, J. (1990). Social Capital. En J. Coleman, *Foundations of Social Theory* (págs. 300-324). Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. (1994). *A rational choice perspective on economic sociology*. Princeton and New York: Princeton University Press and the Russell Sage Foundation.
- Da Ros, G. (2007). El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(57), 249-284.
- Davis, L., & North, D. (1972). Institutional Change and American Economic Growth. *The Journal of Business*, 45(3), 459-461.
- Dequech, D. (2003). Cognitive and cultural embeddedness: combining institutional economics and economic sociology. *Journal of Economics Issues*, XXXVII(2), 461-470.
- Devaux, A., Horton, D., Velasco, C., Thiele, G., López, G., Bernet, T., y otros. (2009). Collective action for market innovation in the Andes. *Fod Policy*, 34, 31-38.
- Donnadieu, G., Durand, D., Neel, D., Nunez, E., & Saint-Paul, L. (2003). *L'Approche systémique : de quoi s'agit-il ?*. Synthèse des travaux du groupe AFSCET "Diffusion de la pensée systémique".
- Dufumier, M. (1996). *Les projets de développement agricole. Manuel d'expertise*. Paris: Karthala.
- Ecchia, S. (2014). Informal rural credit markets and interlinked transactions in the district of late Ottoman Haifa, 1890–1915. *Financial History Review*, 21(01), 5-24.
- Espinosa, R. (2000). *La producción arrocera en el Ecuador 1900-1950*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Gálvez, E. (2006). *Financiación de la comercialización agrícola en América Latina*. Servicio de Gestión, Comercialización y Finanzas Agrícolas. División de Servicios de Apoyo a la Agricultura de la FAO. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación-FAO.
- Gasselin, P., Vaillant, M., & Bathfield, B. (2012). The activity system. A position paper. *10th European IFSA Symposium "Producing and reproducing farming systems: New modes of organization for the sustainable food systems of tomorrow"*, Workshop 1.3 "Under-standing agricultural structural changes and their impacts, to support inclusive policy dialogue and formulation", pág. 13. Denmark.
- Gemici, K. (2008). Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. *Socio-Economic Review*, 6, 5-33.
- Ghezzi, S., & Mingione, E. (2007). Embeddedness, Path Dependency and Social Institutions An Economic Sociology Approach. *Current Sociology*.
- Gómez, M. (2005). Fundamentos Éticos del Mercado en la Teoría Económica Institucional. *Ética y Economía*, 823, 39-53.

- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Groupe Polanyi. (2008). *La multifonctionnalité de l'agriculture. Une dialectique entre marché et identité*. Versailles Cedex: Synthèses.
- Guerrero, R. (2008). *Los campesinos arroceros y el mercado andino*. Ecuador.
- Guerrero, R. (2009). *Discurso y Sujeto en el Movimiento Campesino de la Costa del Ecuador*. Ecuador: FLACSO-IEE.
- Guerrero, R. (s.f.). *Instituciones locales e imaginario*. Ecuador.
- Guirkinger, C. (2008). Understanding the Coexistence of Formal and Informal Credit Markets in Piura, Peru. *World Development*, 36(8), 1436-1452.
- Hellin, J., Lundy, M., & Meijer, M. (2007). Farmer Organization, Collective Action and Market Access in Meso-America. *Collective Action and Property Rights*(67).
- Heyden van der, D., & Camacho, P. (2004). *Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas*. Lima: Ruralter.
- Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics. *American Economic Association*, 36(1), 166-192.
- Hodgson, G. (2006). "What are Institutions?". *Journal of Economic Issues*, 40(1).
- Idrisa, Y., Ogunbameru, B., & Amaza, P. (2010). Influence of farmers' socio-economic and technological characteristics on soybean seeds technology adoption in Southern Borno State, Nigeria. *African Journal of Agricultural Research*, 5(12), 1394-1398.
- INEC-MAG-SICA. (2000). *III Censo Nacional Agropecuario-Datos Nacionales*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua-ESPAC*. Recuperado el 30 de Agosto de 2013, de Ecuador en cifras: <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>
- Janvry, A., & Sadoulet, E. (2001). Income Strategies Among Rural Households in Mexico: The Role of Off-farm Activities. *Journal of World Development*, 29(3), 467-480.
- Klein, P. (1999). New institutional economics. *Encyclopedia of Law and Economics*, 456-489.
- Knickel, K., Schiller, S., Münchhausen, S., Vihinen, H., & Weber, A. (2008). New institutional frameworks in rural development. En J. Ploeg, & T. Marsden, *Unfolding webs: the dynamics of regional rural development* (págs. 111-128).

- Koelen, M., & Das, E. (2002). Social learning. A construction of reality. En C. Leuwis, & R. Pyburn, *Wheelbarrows full of frogs. Social Learning in rural resources management* (págs. 437-446). Aasen: Koninklijke Van Gorcum.
- Kruijssen, F., Keizer, M., & Giuliani, A. (2009). Collective Action for Small-Scale Producers of Agricultural Biodiversity Products. *Food Policy*, 34(1), 46-52.
- Lyon, F. (2003). Trader associations and urban food systems in Ghana: institutionalist approaches to understanding urban collective action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 27(1), 11-23.
- Lyon, F., & Porter, G. (2007). Market institutions, trust and norms: exploring moral economies in Nigerian food systems. *Oxford Journals: Cambridge Journal of Economics*, 33(5), 903-920.
- Martín, Á. (16 de Febrero de 2011). Capital social, acción colectiva e intervención estatal. España.
- Mazoyer, M., & Roudart, L. (1997). *Histoire des agricultures du monde : Du néolithique à la crise contemporaine*. Paris: Éditions du Seuil.
- Meinzen-Dick, R., Di Gregorio, M., & McCarthy, N. (2004). *Methods for studying collective action in rural development*. CAPRI WORKING PAPER NO. 33, International Food Policy Research Institute, CGIAR Systemwide Program on Collective Action and Property Rights, Washington, D.C.
- Ministerio de Agricultura, G. A.-M. (2012). *Plan de mejora competitiva en la cadena (PMC) de la cadena agroindustrial del arroz. Diagnóstico de la Cadena Agroindustrial del Arroz*. Inclusys.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca-MAGAP. (2009). *Agrocadena de arroz y piladoras. Panorama Nacional*. Recuperado el 10 de Marzo de 2015, de www.magap.gob.ec
- Montenegro, F. (2009). El sector arrocerero en el Cantón Daule, Provincia del Guayas. Tesis de Grado. Universidad Central del Ecuador. Facultad de Ciencias Agrícolas.
- Nee, V. (2003). The New Institutionalism in Economics and Sociology. Forthcoming: Handbook for Economic Sociology. *Center for the study of Economy & Society*, 1-72.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- Olson, M. (1992). *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupos*. Limusa.
- Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137-158.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Ostrom, E. (2010). Analyzing collective action. *Agricultural Economics. The Journal of the International Association of Agricultural Economics.*, 41(1), 155-166.

- Ostrom, E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework. *Policy Studies Journal*, 39(1), 7-27.
- Ploeg van der, J. (2009). *The New Peasantries: Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*. London and Sterling: Earthscan.
- Polski, M., & Ostrom, E. (1999). An Institutional Framework for Policy Analysis and Design. *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*, W98(27).
- Porter, G., Lyon, F., & Potts, D. (2007). Market institutions and urban food supply in West and Southern Africa. *SAGE Journals: Progress in Development Studies*, 7(2), 115-134.
- Pozas, M., Mora, M., & Pérez, J. (2004). *La Sociología Económica: Una lectura dese América Latina. Cuaderno de Ciencias Sociales 134*. Costa Rica: Américo Ochoa-FLACSO.
- Putman, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1994). *Making Democracy work. Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Redclift, M. (1978). *Agrarian reform and peasant organization on the Ecuadorian coast*. Athlone Press.
- Román, P. (2013). Marco general de la política pública ecuatoriana en la comercialización de productos agropecuarios. Comercialización y Soberanía Alimentaria. *Proyecto Mercados Campesinos AVSF-SIPAE*.
- Sabourin, E., & Antona, M. (2004). Action collective et développement . *Actes du Séminaire Permanent Action Collective, sessions 2003, Montpellier (France)*, 12.
- Sabourin, E., Antona, M., & Buyse, N. (2003). L'action collective en sciences sociales. *Note sur les définitions du concept selon le positionnement disciplinaire*.
- Salas, M. (2004). Hacia una visión sociología de la acción económica: Desarrollos y desafíos de la sociología económica. *Economía y Sociedad*, 24, 79-95.
- Santos, J. (1986). *Leyes y sangre en el agro*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Shiferaw, B., Hellin, J., & Muricho, G. (2011). Improving market access and agricultural productivity growth in Africa: what role for producer organizations and collective action institutions? *Food Security*, 3, 475-489.
- Smelser, N., & Swedberg, R. (1994). *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage.
- Stambulis, R. (2013). *Informe del Banco Nacional de Fomento*. Ecuador.
- Swedberg, R. (1997). Vers une nouvelle sociologie économique: Bilan et perspectives. *Cahiers internationaux de Sociologie*, CIII, 237-263.

- Tamayo, E. (2008). Capítulo 3. Caracterización de la Cuenca del Río Guayas. En *Modelización hidrológica de un área experimental en la Cuenca del Río Guayas*.
- Tang, S., Guan, Z., & Jin, S. (2010). Formal and Informal Credit Market and Rural Credit Demand in China. *Selected Paper prepared for presentation at the Agricultural & Applied Economics Association 2010 AAEA, CAES, & WAEA Joint Annual Meeting*, 1-26.
- Tisenkopfs, T., Lace, I., & Mierina, I. (2008). Social capital. En J. Ploeg van der, & T. Marsden, *Unfolding Webs: The dynamics of regional rural devolpment* (págs. 87-110). The Netherlands: van Gorcum.
- Tiwari, K., Sitaula, B., Nyborg, I., & Paudel, G. (2008). Determinants of Farmers' Adoption of Improved Soil Conservation Technology in a Middle Mountain Watershed of Central Nepal. *Environmental Mangement*, 42, 210-222.
- Van Huylenbroeck, G., Vuylsteke, A., & Verbeke, W. (2009). Public Good Markets: The possible role of hybrid governance structure in institutions for sustainability. En V. Beckmann, & M. Padmanabhan, *Institutions and Sustainability* (págs. 175-191). The Netherlands: Springer .
- Velthius, O. (1999). The Changing Relationship between Economic Sociology and Institutional Economics. *The American Journal of Economics and Sociology*, 58(4), 629-649.
- Wenner, M., & Proenza, F. (2000). *Financiamiento rural en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades. Informe Técnico del Departamento de Desarrollo Sostenible*. Washington, D.C.: BID.
- Williamson, O. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. *Social Science Research Network*.
- Williamson, O. (1996). Transaction cost economics and the Carnegie connection. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 31(2), 149-155.
- Williamson, O. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, 595-613.

ANEXOS

Anexo 1: Datos cualitativos y cuantitativos generados a lo largo de la tesis en relación a los capítulos desarrollados.

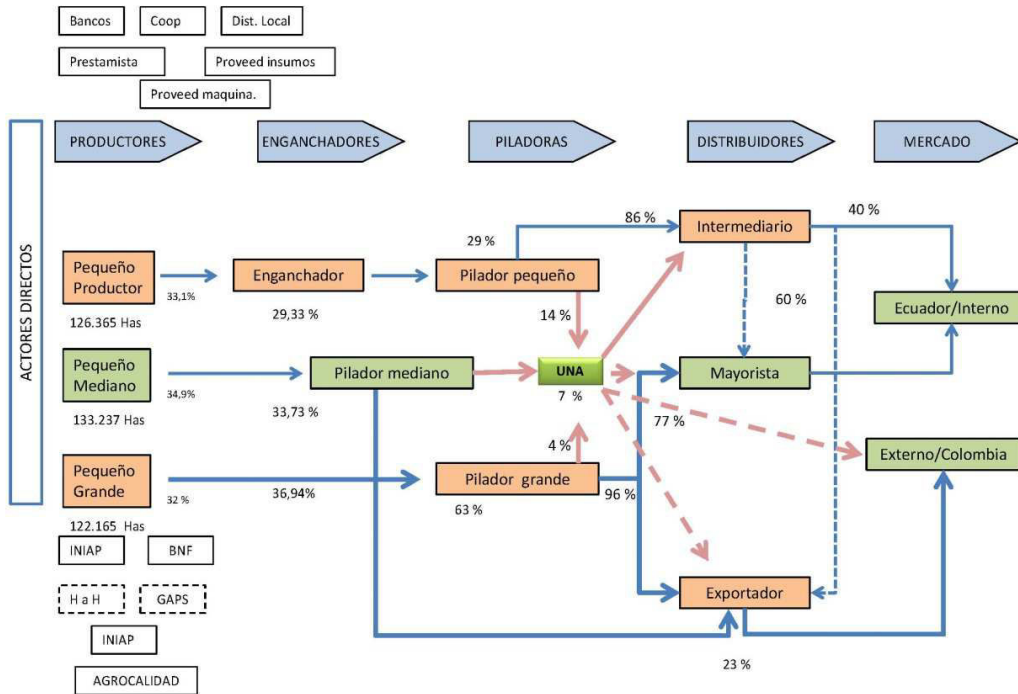
	Temática	Hipótesis	Producto	Datos	Herramienta	Conceptos
Capítulo 3	Sistema institucional de intermediación: arraigo económico en las relaciones sociales	En la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación.	Tipologías de Sistemas de Actividad de pequeños agricultores arroceros.	Cualitativos: entrevistas a 20 pequeños productores, 15 piladoras y prestamistas. Cuantitativo: análisis económico de los sistemas de actividad	Enfoque sistémico: lectura del paisaje, reconstrucción de la historia, Análisis de los sistemas de cultivos y actividades, Estudios de casos.	Instituciones Instituciones de mercado Concepto de Arraigo Capital social
Capítulo 4	Enfoque cuantitativo: comercialización vinculada al financiamiento	La relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento.	Modelo de regresión logística donde se explica que los factores de financiamiento tienen un efecto en la comercialización.	Cuantitativos: cuestionarios a 213 pequeños productores. Descripción estadística de los datos.	Regresión logística binaria Modelo teórico Modelo empírico	Instituciones Sistema institucional de intermediación. Capital social Cadena productiva
Capítulo 5	Acción colectiva y Capital social	El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores.	Estudios de casos: tres piladoras asociativas y tres cajas de ahorros.	Cualitativos: entrevistas a los agricultores de las organizaciones, grupos focales en cada organización, entrevista a dirigentes y socios por separado.	Marco de estructura-conducta-desempeño (s-c-p) Análisis comparativo de los seis estudios de caso	Acción colectiva Capital social Social learning
Capítulo 6	Políticas públicas del sector arrocero: ¿benefician o no al pequeño arrocero?	Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización.	Atributos del pequeño arrocero Análisis de la política en base a sus objetivos	Cualitativo: entrevistas a productores, y funcionarios del MAGAP (Plan Semillas/PNSAE, UNA, BNF, FIPRO, Proyecto AgroSeguro) Datos secundarios de información oficial generada por el MAGAP.	Situación de acción Reglas en uso Recursos Incumplimientos observados/reportados Resultados	Matriz de análisis Institucional y Desarrollo (IAD)

Anexo 2 : Costos de producción /ha (dólares) del cultivo de arroz de la agricultores encuestados

Actividad	Mínimo	Máximo	Media	DS
Preparación de suelo	28,34	882,2	170,3	97,9
Costo de siembra	11,34	460,6	235,7	93,4
Labores del cultivo	22,68	820,58	235,8	148
Insumos	41	875,1	333,68	138,7
Riego	0	816,3	130,5	89,1
Cosecha	0	354,3	148,6	49,3
Poscosecha	0	337,9	14,02	37,8
Almacenamiento	0	89,29	2,5	11
Total costos producción	729	2729,7	1581	426,9

Actividad	Media
Preparación de suelo	170,3
Costo de siembra	235,7
Labores del cultivo	235,8
Insumos	333,68
Riego	130,5
Cosecha	148,6
TOTAL	1254,58

Anexo 3: Mapeo de la cadena del arroz según el Sinagap (2015)



Anexo4: Cuestionario dirigido a los pequeños agricultores para el abordaje cuantitativo

El presente cuestionario está dirigido a agricultores arroceros como insumo para la tesis doctoral de acceso al mercado de los pequeños arroceros. Toda la información es confidencial y será utilizada para la Universidad. El tiempo que se tomará es de aproximadamente 45 minutos.

IE: Llene la fecha, nombre y coordenadas:

Fecha: _____

Coordenadas: _____, _____

Nombre del entrevistado/a: _____

I. Datos del productor:

IE: Esta pregunta no se realiza al entrevistado, observe y señale el sexo del entrevistado

1. Marcar el género de la persona a entrevistar: M F

IE: Pregunte al entrevistado la edad y anótela.

2. ¿Cuál es su edad? ____ años

IE: Lea al entrevistado lo descrito a continuación y complete según corresponda:

3. ¿Cuál nivel de educación llegó a terminar?, ¿Cuántos años realizó?

	Nivel de educación	Años
	Ninguna	
	Primaria	
	Secundaria	
	Universidad	

IE: Pregunte al entrevistado que familiares viven con el e indicar la relación y edad de cada uno.

4. ¿Qué familiares viven con usted? Me indica la relación que tienen con usted y la edad respectivamente.

#	Relación con el/la productor(a)	Edad

II. Datos del predio:

IE: Pregunte al entrevistado el cantón, recinto o parroquia donde se ubica su predio:

5. Anotar el cantón donde se encuentra ubicado el predio: _____

6. Anotar el recinto o parroquia donde se encuentra ubicado el predio: _____

IE: Pregunte al entrevistado acerca de la tenencia de las tierras que trabaja. Lea lo descrito a continuación:

7. Le voy a leer las diferentes formas de tenencia de tierras, me indica cual corresponde en su caso. Mencione el área y cuanto de ésta le dedica a la producción del arroz.

Tipo	Área	Unidad	Área dedicada al cultivo de arroz	Unidad
Ejemplo 1:	3	hectáreas	3	Hectáreas
Ejemplo 2:	2	cuadras	1	Cuadra
Propietario con título				
Propietario sin título				
Arrendatario				
Encargado				
Al partir				
Otro (especificar)				

IE: Pregunte al entrevistado lo descrito a continuación y completar según su respuesta.

8. ¿Qué tipo de cultivos produjo en el último ciclo o en la última cosecha? ¿cuál es su rendimiento?, y ¿qué cantidad le destinó a: consumo, venta, semilla y/o guardo?

Tipo	Rendimiento/ ha o cuadra	Saca / saco # libras / qq	Consumo (cantidad y unidad)	Venta (cantidad y unidad)	Semilla (cantidad y unidad)	Guardó (cantidad y unidad)	Otro (especificar)
Arroz cascara							
Arroz pilado							

Maíz							
Soya							
Hortaliza							
Arboles							
Otro (especificar)							
Otro (especificar)							

9. ¿Qué tipo de animales produce en la actualidad?, ¿qué cantidad le destina a: consumo, venta o ahorro?

Tipo	Número de animales	Consumo (cantidad y unidad)	Venta (cantidad y unidad)	Ahorro (cantidad y unidad)	Otro(cantidad y unidad)	Otro(cantidad y unidad)
Pollos/gallinas						
Chanchos						
Vacas						
Otro (especificar)						
Otro (especificar)						

IE: Pregunte al entrevistado lo descrito a continuación:

10. ¿Cuál es la distancia, el tiempo que le toma y las condiciones de camino para que lleve su producto desde la finca al lugar donde comercializa? **IE: Lea los tipos de caminos descritos y complete según corresponda. Si entrega en parcela anotar "NA"**

Tipo	Distancia	Unidad	Tiempo	Unidad	Condiciones (buena/regular/mala)
Camino vecinal					
Camino secundario					
Carretera principal					
Total del recorrido					

III. Datos de la producción:

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

11. ¿Cuántos años lleva produciendo arroz? _____ años.

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

12. ¿Cuántos ciclos de producción de arroz realizó en el último año? _____

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

13. ¿Cuáles fueron los costos de la producción de arroz de invierno y/o de verano en el último año? ¿Qué área dedica por cada ciclo? **IE: completar el número de ciclos que haya cultivado el entrevistado.**

Numero de ciclo	Época (invierno/verano)	Costo (\$/hectárea o cuadra)	Área	Unidad	Periodo (en meses)
Ciclo 1					
Ciclo 2					
Ciclo 3					

IE: Lea al entrevistado lo descrito

o a continuación:

14. A continuación le voy a leer los rubros de los costos de producción de arroz, favor indicar la cantidad y los costos tanto por unidad como el total por cada rubro del **último ciclo**.

IE: Preguntar al entrevistado en que unidad manifestara los costos, si es hectárea o cuadra. Preguntar las alternativas descritas en la columna derecha y encerrar la opción manifestado por el entrevistado.

Rubro	Numero/Cantidad	Unidad (hora/jornal/sac o ___ kg)	Costo unitario	Costo total
a. Preparación de suelo				
Arado				

Fanguero					
Riego					
b. Siembra					¿Qué tipo de mano de obra? familiar/contratada/intercambio/otro(especificar)
Siembra					¿Qué tipo de siembra? Voleo/trasplante/espeque/otro(especificar)
Semilla					¿Qué variedad de semilla?: Iniap 11/Iniap 14/Iniap 16/SF09/F-50/Capirona/otra(especificar)
c. Labores del cultivo					¿Cuál es el costo del jornal en la zona? \$/horas _____
Primera fertilización					
Segunda fertilización					
Tercera fertilización					
Primera limpia					
Segunda limpia					
Aplicación de plaguicidas					
d. Insumos					
Urea					
Fertilizante 1					
Fertilizante 2					
Fertilizante 3					
Plaguicida 1					
Plaguicida 2					
e. Riego					¿Qué tipo de riego? inundación/otro. ¿Cuál es la fuente de riego? rio/pozo/ambos/otro
Riego del cultivo					
Cuota (junta de riego/año/ha)					
f. Cosecha y postcosecha					
Cosecha					¿Qué tipo de cosecha realiza? manual/mecanizada/ambas
Proceso de postcosecha (embarque, secado, ensacado)					¿Dónde seca el arroz? piladora privada/piladora asociativa/centro de acopio/hogar/otro
Almacenamiento					¿Dónde almacena el arroz? piladora privada/piladora asociativa/centro de acopio/hogar/otro
g. Comercialización					
Traslado					¿Quién asume el traslado? productor/pilador/comerciante/chulquero/otro (especificar)
Carga y descarga					¿Quién asume la carga y descarga? productor/pilador/comerciante/chulquero/otro (especificar)
Comunicación por ciclo (celular)					
h. Valor añadido					
Pilado autoconsumo					Destino: autoconsumo/venta/ambos/otro (especificar)
Pilado venta					Lugar de venta: parcela/piladora privada/piladora asociativa/otro (especificar)

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete si aplica:

15. ¿Cuál fue el precio de venta recibido por saco de _____ libras de arroz en cáscara en el último ciclo? _____

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete si aplica:

16. ¿Cuál fue el precio de venta recibido por saco de 100 libras de arroz pilado en el último ciclo? _____

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete si aplica:

17. ¿Tiene acceso a los subproductos del pilado? arrocillo/polvillo _____

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

18. ¿Cuál(es) fueron las causas de pérdida de cultivo de arroz en el último año?, reportar en orden ascendente la causa que ocasionó mayor superficie perdida hasta la de menor superficie perdida (si aplica)/(1= mayor, 5 =menor)

Tipo	Inundación	Sequia	Vaneamiento	Plagas/enfermedades	Mal manejo	Otro (especificar)
Arroz						

IV. Datos de la comercialización:

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

19. En el último ciclo, ¿a quién entregó su arroz para la venta?, indicar la **cantidad de su producción** entregada de arroz en cáscara o pilado según sea el caso.

Tipo/Agente	Chulquero	Piladora privada	Piladora asociativa	Comerciante	UNA	Otro (especificar)
Arroz en cáscara (#sacas de 205 libras)						
Arroz en cáscara (#sacas de _____ libras)						
Arroz pilado (#sacos de 100 libras)						

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

20. ¿Cuál(es) fueron la(s) razón(es) de escoger a quien le vendió su producción en el último ciclo?, en caso de ser más de una razón, reportar en orden de importancia las razones. (1= más importante, 7= menos importante)

Tipo	Prestó dinero	Paga inmediato	Paga mejor	Cercanía	Compra en parcela	Cliente fijo	Entrega arroccillo y/o polvillo	Respeta precio mínimo sustentación	Otro (especificar)
Arroz									
Otro (especificar)									

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

21. ¿En el último ciclo, pudo discutir y acordar el precio? Si No

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

22. ¿En el último ciclo, lo penalizaron por el porcentaje de humedad y/o de impurezas? Si No

IE: En caso de si, preguntar con cuanto porcentaje de humedad y/o de impurezas lo penalizaron. Si no lo sabe, preguntar con qué peso le pagaron. Preguntar la cantidad de arroz que fue penalizada.

Tipo	% humedad	% impurezas	Peso base	Peso y unidad
Arroz en cáscara				
Arroz pilado				

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

23. ¿En el último ciclo, le fijaron condiciones de venta? Si No

IE: En caso de si, lea las alternativas siguientes y señale lo manifestado por el entrevistado.

Tipo	Compromiso de venta previa	Venta libre	Intercambio	Otro (especificar)
Arroz en cáscara				

Arroz pilado				
--------------	--	--	--	--

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

24. ¿En el último ciclo, cuál fue la forma de pago?

25. **IE: En caso de si, lea las alternativas de formas de pago descritas a continuación y señale lo manifestado por el entrevistado.**

Tipo	Al contado	A crédito antes de 8 días	A crédito después de 8 días	Liquidación de préstamo	Otro (especificar)
Arroz en cáscara					
Arroz pilado					

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

26. ¿Cuáles son los principales problemas en la comercialización de su producto, sea en cáscara y/o pilado? **IE: Si hay más de un problema, pedir que le indique en orden de importancia (1= más importante, 7= menos importante) los principales problemas.**

Tipo	Precio	Peso a criterio del comprador	Información de precio	Mala calidad	Falta cantidad	Costo de Traslado	Falta de valor agregado (pilado)	Préstamo	Otro (especificar)
Arroz en cáscara									
Arroz pilado									

IE: Muestre al entrevistado la hoja de ayuda 1, y pregunte lo siguiente:

27. ¿Cómo comercializa actualmente y cómo le gustaría comercializar el arroz que produce?

IE: Para contestar esta pregunta, primero debe ubicarse en la cadena e indicar si es pequeño o mediano productor, luego manifestar el tipo de arroz que comercializa (actual) y el que le gustaría comercializar (ideal), ya sea en cáscara o pilado. Luego pregunte por cual canal de comercialización vende su arroz y por cual le gustaría comercializar, según lo mostrado en la figura. También pregunte la cantidad de arroz que vende por ciclo (actual) y el que le gustaría (ideal). Finalmente, pregunte por el precio de venta de arroz que recibió (actual) ya sea de arroz en cáscara o pilado y el precio que le gustaría recibir (ideal). El precio se manifiesta por unidad (\$/ha o \$/cuadra).

a. ¿Pequeño o mediano productor? _____

	Actual	Ideal
b. Arroz en (cáscara/pilado)		
c. Canal de comercialización		
d. Cantidad de arroz para la venta por ciclo		
e. Precio de arroz en cáscara o		

pilado (indicar precio por unidad)		
------------------------------------	--	--

V. Datos socio-económicos del productor

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

28. ¿Su hogar tiene otras fuentes de ingreso aparte del cultivo de arroz? Si No

IE: En caso de si, lea las actividades descritas y pregunte cuál de ellas realiza ya sea el entrevistado o algún miembro de su familia. Pregunte el ingreso que recibe por cada actividad y cada cuanto lo recibe (semanal o mensual) y en que época del año la ejerce.

Actividad	Miembro de la familia	Ingreso (\$)	Diario/ Semanal/Mensual	Época Invierno/verano
Producción ciclo corto				
Producción cultivo permanente				
Producción de animales menores				
Jornales en otras parcelas				
Semilleros de arroz				
Alquiler de maquinaria propia				
Tricimoto o servicio de movilización				
Comercio				
Construcción				
Empleado en industria				
Bono solidario				
Remesas				
Otro (especificar)				

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

29. ¿En qué es utilizado el ingreso del arroz y el de otras fuentes de ingreso? **IE: Si es más de una alternativa, anotar en orden ascendente la importancia (1= más importante, 5 menos importante) Si tiene otras fuentes de ingresos, anotarlos en la columna de la izquierda y señalar en orden de importancia en qué es utilizado dicho ingreso.**

Tipo	Alimentación del hogar	Educación de niños	Salud	Producción de arroz	Pago de prestamos	Otro (especificar)
Ingreso del cultivo de arroz						
Ingreso adicional de: _____						
Ingreso adicional de: _____						
Ingreso adicional de: _____						

IE: A continuación lea la lista de activos de la columna izquierda, señale los activos que posee el entrevistado y pregunte si lo obtuvo con crédito, de ser así, pregunte en que año obtuvo el crédito. Pregunte si los activos que posee los ofrece en servicio de alquiler y reportar lo manifestado.

30. ¿Qué activos posee en la actualidad? ¿Los obtuvo con ayuda de crédito?, ¿los ofrece en servicio de alquiler?

X	Activo	Crédito (si/no)	Ofrece servicio de
---	--------	-----------------	--------------------

	(en que año)	alquiler (si/no)
Casa		
Galpón		
Tractor		
Fumigadora		
Cosechadora		
Fangueadora		
Vehículo		
Bomba		
Bodega		
Otro (especificar)		

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

31. ¿Alguna vez ha recibido crédito? Si No En caso de si, manifieste el número de créditos otorgados hasta ahora_____

IE: En caso de haber recibido, pregunte que institución se lo otorgo, la fecha, el monto, la forma de pago, el interés y si aún conserva la deuda.

X	Institución que lo otorgo	Fecha de entrega del crédito	Monto recibido	Interés (anual/mensual)	Aún conserva la deuda (si/no)
	BNF				
	CFN				
	Banco privado				
	Cooperativa de ahorro y crédito				
	Caja de ahorro				
	Banco comunal				
	Otro (especificar)				
	Otro (especificar)				

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

32. ¿En caso de haber recibido crédito, en que fue invertido? **IE: Lea las opciones descritas a continuación y señale con una X, si fue más de un crédito recibido, anotar en orden los créditos otorgados, 1= primer crédito, 5= ultimo crédito**

Producción de arroz	Compra de tierras	Producción de otro cultivo/animales	Nivelación de suelos	Infraestructura para riego	Compra de maquinaria	Otro (especificar)

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

33. ¿Cómo financió su última cosecha de su último ciclo de producción de arroz?

IE: Señale la opción manifestada por el entrevistado y pregunte el monto recibido, la tasa de interés, si fue mensual o anual, pregunte el costo por el préstamo (si aplica) y la forma de devolución del préstamo ya sea en efectivo o con arroz.

X	Forma de financiamiento	Monto recibido	Tasa de interés (mensual/anual)	Costo por el préstamo	Forma de devolución de préstamo (efectivo, arroz, otro)
	Autofinanciamiento				
	Préstamo intermediario				
	Préstamo piladora privada				

	Préstamo familiar				
	Caja de ahorro				
	Banco comunal				
	Cooperativa de ahorro y crédito				
	BNF				
	Banco privado				
	Otro (especificar)				

VI. Datos de la organización:

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

34. ¿A qué tipos de organización pertenece?

IE: No es necesario leer todos los tipos de organización, tan solo señalar la(s) organización(es) que manifieste el entrevistado. Pregunte el número de miembros, la cuota sea mensual o anual, la frecuencia de asistencia de asambleas, si es miembro activo y si participa activamente en las elecciones de la directiva. Señale en la organización que manifieste el entrevistado.

Tipo de organización	# de miembros	Cuota mensual/a anual \$	Frecuencia asambleas (mensual)	Miembro activo (si/no)	Participa activamente en elecciones de directiva (si/no)
Junta de riego					
Cooperativa de tierras					
Asociación de insumos					
Asociación de comerciantes					
Centro de acopio					
Piladora asociativa					
Caja de ahorro y crédito					
Fondo mortuario					
Iglesia					
Comité de comunidad					
Asociación de mujeres					
Movimientos políticos					
Asociación cultural					
Comité de padres de familia					
Asociación deportiva					
Otro (especificar)					

IE: Pregunte si estaría dispuesto a sembrar en conjunto si se lo proponen los miembros de su(s) organización(es) y si en caso de ausentarse, encargaría sus animales o terreno a los miembros. Señale en la organización que manifieste el entrevistado.

Tipo de organización	Estaría dispuesto a sembrar en conjunto si se lo proponen los miembros (si/no)	En caso de ausentarse, encargaría sus animales o terreno a los miembros (si/no)
Junta de riego		
Cooperativa de tierras		
Asociación de insumos		
Asociación de comerciantes		
Centro de acopio		
Piladora asociativa		
Caja de ahorro y crédito		

Fondo mortuario		
Iglesia		
Comité de comunidad		
Asociación de mujeres		
Movimientos políticos		
Asociación cultural		
Comité de padres de familia		
Asociación deportiva		
Otro (especificar)		

35. **IE:** Lea los beneficios descritos en el primer renglón de la tabla y pregunte al entrevistado cuál de ellos recibe gracias a la(s) organización(es).

36. ¿Qué beneficios recibe tanto en la producción como en la comercialización de su arroz al estar asociado, favor reportar qué organización le genera determinado beneficio. **IE:** Marcar con una x el beneficio de acuerdo a la organización

Tipo de organización/ Acceso	Urea del Gobierno	Kits agrícolas Gobierno	Riego	Mano de obra	Mejor precio de arroz	Mejor calidad de arroz	Menor dependencia financiera	Mayor volumen venta
Junta de riego								
Cooperativa de tierras								
Asociación de insumos								
Asociación de comerciantes								
Centro de acopio								
Piladora asociativa								
Caja de ahorro y crédito								
Fondo mortuario								
Iglesia								
Comité de comunidad								
Asociación de mujeres								
Movimientos políticos								
Asociación cultural								
Comité de padres de familia								
Asociación deportiva								
Otro								

VII. Datos de acceso a políticas públicas:

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

37. ¿Usted recibe el subsidio de urea otorgado por el Gobierno? Si No

IE: En caso de si, pregunte el número de sacos que recibe por ciclo, el precio pagado por el entrevistado y el número de veces que accede al año.

Numero de sacos (50 kg) por ciclo	Precio pagado por saco (50 kg)	Precio de mercado actual por saco (50 kg)	Número de veces que accede en el año

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

38. ¿Alguna vez le ha vendido arroz a la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA)? Si No

IE: En caso de si, pregunte la distancia y el tiempo que le toma en llegar. Pregunte el número de sacos que entrego por ciclo, el precio que recibió por saco y el tiempo que le tomo en recibir el pago correspondiente.

Distancia entre el predio y el silo de la UNA (km/m)	Tiempo en llegar del predio al silo de la UNA (minutos)	Numero de sacos entregados	Precio recibido por saco (205 lbs)	Tiempo en que recibe el pago (días)

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

39. En caso de no vender a la UNA, ¿cuál es el motivo? **IE: Si es más de un motivo, pregunte y manifieste en orden ascendente según la importancia (1= motivo más importante, 7= motivo menos importante)**

Distancia	Cantidad	Calidad	Evitar costo traslado	Precio	Pago tardío	Mantiene deuda BNF	Obligación de presentar factura	Prefiere vender a otro	Otro (especificar)

IE: Pregunte al entrevistado lo siguiente y complete:

40. ¿Conoce el precio mínimo de sustentación? Expréselo.

Si No \$_____

Anexo 5: Guía de entrevista estructurada dirigida a piladoras privadas

I. Datos Generales:

1. Fecha de aplicación de la entrevista _____
2. Provincia _____ Cantón _____ Dirección: _____
3. Zona de referencia _____

4. Nombres y Apellidos del informante						
5. Sexo	F	M	6. Edad		7. Años de instrucción:	
8. Cargo que desempeña en la piladora						
9. ¿Desde hace cuántos años?						

10. Nombre de la piladora			
12. ¿Pertenece a la Asociación Corpcom? O alguna otra asociación?	Sí	No	

II. Cuestionario:

13. ¿Cuál es la capacidad de pilado que tiene la piladora? (en TN / hora) ¿Cuál es la capacidad de almacenamiento (determinar la unidad)? ¿de arroz en cascara o pilado?

14. ¿Qué variedades y calidades de arroz tienden a pilar con mayor frecuencia?

15. ¿Qué variedades y calidades de arroz tienden a comprar con mayor frecuencia en términos de volumen comercializado?

16. ¿A quiénes les compran con mayor frecuencia en términos de volumen comercializado?

17. ¿Se dedican a acopiar arroz cáscara? ¿Contratan los servicios de un acopiador? ¿Cuánto cobran por el acopio de arroz en cascara?

18. ¿Procuran ofrecer un mejor precio por el arroz cáscara de acuerdo a las variedades que compran? ¿O es el mismo precio que las otras piladoras?

19. ¿Cómo determinan el precio que pagan por el arroz cáscara? Según la variedad? Según la calidad (% humedad e impurezas)?

20. ¿Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿son siempre los mismos?

21. Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿se ubican cerca de la piladora? ¿a qué distancia, en promedio?

22. Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿son pequeños (0-10 has), medianos (10-50 has) o grandes agricultores (+ 50 has)?

23. La piladoras tiene dificultad en adquirir arroz en cascara de los productores? (nunca, siempre, algunas veces)

24. ¿Por qué cree usted que el agricultor o acopiador le ofrece su producto a esta piladora y no a otra?

25. ¿Considera que todas las piladoras de la zona ofrecen el mismo servicio de pilado? ¿En qué se diferencian? ¿Cómo afecta lo anterior los precios del pilado de arroz cáscara que se cobra?

26. ¿Cuáles son los costos por secado y pilado del arroz cáscara?

27. ¿Influye la calidad del pilado o la maquinaria con la que cuenta la piladora en la cantidad de calidades que el agricultor / acopiador obtiene al final?

28. ¿Tiende a dar préstamos a los agricultores de arroz? ¿Los préstamos que realizan son destinados a pequeños, medianos, grandes productores, comerciantes o intermediarios? ¿Cuáles son las características de dicho préstamo? ¿A qué están obligados con la piladora? ¿Qué beneficios reciben de la piladora por endeudarse con ustedes? ¿Ejercen algún tipo de control o monitoreo de los ciclos de arroz que financia? ¿En qué consiste dicho control o monitoreo? El monto es para todo el ciclo o parte de la producción? ¿A qué tasa de interés realiza el préstamo?

29. ¿Qué tipo de relación mantiene con el agente a quien le hacen el préstamo?

30. ¿Qué dificultades enfrenta la piladora?

31. ¿Qué cantidad de arroz se maneja anualmente en la piladora? (arroz en cascara o pilado)

32. ¿Existen problemas en la comercialización?

33. ¿Cómo se determina el precio del producto, (por sus costos, por la competencia, por los precios del mercado, por los precios internacionales u otra razón)?

34. ¿A su juicio cuales son los principales problemas que tienen los pequeños arroceros para tener acceso al mercado?

35. ¿Cómo se realizan las compras en la piladora? (pesado en bascula, por saco lleno, por bulto, otro)

36. ¿Qué porcentaje de su negocio usted vende: a crédito, al contado, Otros?

37. ¿Debido a la competencia, cree usted que en la zona han cerrado su negocio algunas piladoras? (menos de 10, entre 10 y 20, más de 20)

38. ¿La piladora tiene servicio de transporte para los productores?, ¿Le genera costo adicional al agricultor?

Anexo 6: Guía de entrevista estructurada dirigida a comerciantes

III. Datos Generales:

4. Fecha de aplicación de la entrevista _____
5. Provincia _____ Cantón _____ Dirección: _____
6. Zona de referencia _____

4. Nombres y Apellidos del informante						
5. Sexo	F	M	6. Edad		7. Años de instrucción:	

- ¿Comercializa arroz en cascara o pilado?

- ¿Por lo general, quien pone el precio del arroz en cascara y/o pilado? (las piladoras, el Gobierno, intermediarios, etc)

- ¿Cómo se determina el precio del producto, (por sus costos, por la competencia, por los precios del mercado, por los precios internacionales u otra razón)?

- ¿Procura ofrecer un mejor precio por el arroz cáscara de acuerdo a las variedades que compra? ¿O es el mismo precio que las piladoras?

- ¿Cómo determinan el precio que pagan por el arroz cáscara? Según la variedad? Según la calidad (% humedad e impurezas)?

- ¿A qué precio compro la última vez?

- ¿A qué precio vendió la última vez?

- ¿Qué variedad(es) de arroz tiende a comprar con mayor frecuencia?

- ¿A quiénes le compra con mayor frecuencia en términos de volumen comercializado?

- ¿Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿son siempre los mismos?

- Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿se ubican cerca de su zona? ¿O comercializa en zonas distantes?

- Los agricultores a quienes les compran el arroz cáscara o arroz pilado, ¿son pequeños (0-10 has), medianos (10-50 has) o grandes agricultores (+ 50 has)?

- Tiene dificultades en adquirir arroz en cascara de los productores? (nunca, siempre, algunas veces)

- ¿Por qué cree usted que el agricultor o acopiador le ofrece su producto a usted y no a otro comerciante o piladora?

- ¿Tiende a dar préstamos a los agricultores de arroz? ¿Los préstamos que realizan son destinados a pequeños, medianos, grandes productores, comerciantes o intermediarios? ¿Cuáles son las características de dicho préstamo? ¿A qué están obligados con usted? ¿Qué beneficios reciben por endeudarse con usted? ¿Ejercen algún tipo de control o monitoreo de los ciclos de arroz que financia? ¿En qué consiste dicho control o monitoreo? El monto es para todo el ciclo o parte de la producción? ¿A qué tasa de interés realiza el préstamo?

- ¿Qué tipo de relación mantiene con el agente a quien le hace el préstamo?

- ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan en el manejo de su negocio? (recursos financieros, flujo de arroz de acuerdo con su demanda, problemas energéticos, altos precios a la hora de comprar, otra razón)

-
-
- ¿A quiénes vende usted el arroz que comercializa?

- ¿Qué tipo de relación mantiene con el agente a quien le compra y a quien le vende?

- ¿Cómo se realizan las compras? (pesado en bascula, por saco lleno, por bulto, otro)

- ¿Qué porcentaje de su negocio usted vende: a crédito, al contado, Otros?

- ¿Cuál es su capacidad de almacenamiento en quintales/sacos de 205 libras?

- ¿Qué porcentaje se le daña por humedad, roedores y manejo?

- ¿Con cuál arroz usted gana más dinero? ¿con el de agricultores o piladoras?

- ¿Con que frecuencia usted compra arroz? ¿semanal, quincenal, mensual?

- ¿A su juicio cuales son los principales problemas que tienen los pequeños arroceros para tener acceso al mercado?

Anexo 7: Guía de entrevistas dirigida a “Piladoras Asociativas”

Objetivo: Caracterizar las formas de asociatividad de piladoras asociativas o centros de acopio de los pequeños arroceros y de esta forma reconocer su historia, objetivos, beneficios, y limitaciones que contribuyen o no a mejorar sus condiciones de comercialización.

La entrevista se compone de los siguientes elementos:

1. Contexto de la zona

2. Presentación general, objetivos e historia de la organización
3. Las actividades de la organización sus funciones, beneficios, logros, problemas y limitaciones
4. La gestión de la organización
5. La relación de la organización entre los miembros y los elementos del entorno

1. Contexto de la zona:

- ✓ Descripción de la zona
- ✓ Formas de producción
- ✓ Acceso o no a riego
- ✓ Miembros del recinto y/o la comunidad
- ✓ Descripción de la dinámica del agricultor con la comunidad
- ✓ Historia y presente de la zona

2. Presentación general e historia de la organización (piladora asociativa):

- ✓ Desde cuando existe la organización
- ✓ Causa de que problemáticas se crea la organización.
- ✓ Bajo que contexto histórico nace la organización?
- ✓ Cuáles son los objetivos de la organización por las cuales fue creada?
- ✓ Se guarda relación con la dependencia de préstamos informales?
- ✓ Cuando fue creada la organización y la evolución de la misma hasta ahora.
- ✓ Número de miembros y caracterización de sus miembros (%hombres, %mujeres)

3. Obstáculos para la comercialización

- ✓ Como comercializan los pequeños arroceros
- ✓ Como quisieran comercializar
- ✓ Cuáles son sus ideales de comercialización.
- ✓ Cuáles son los obstáculos que limitan la comercialización deseada.

- ✓ Existen problemas financieros, de transporte, de caminos e infraestructura, de calidad de arroz (% de humedad e impurezas).
- ✓ Problemas de cosecha
- ✓ Problemas de almacenamiento
- ✓ Problemas de producción
- ✓ Problemas de infraestructura
- ✓ Problemas de financiamiento para la producción
- ✓ Comercialización condicionada
- ✓ La piladora asociativa contribuye a solucionar dicha problemática
- ✓ Como la organización con su piladora asociativa ayuda a alcanzar su ideal

4. Dificultades de la piladora asociativa

La piladora asociativa tiene como objetivo comercializar el arroz de sus miembros. Sin embargo se ha observado que la mayoría de las piladoras asociativas no comercializan el 100% del arroz que reciben.

- ✓ Cuáles son las razones por las que no puede comercializar el arroz a sus miembros
- ✓ No tiene un mercado fijo
- ✓ No se ajusta a la demanda del cliente
- ✓ Falta de capital
- ✓ Cuanto capital hace falta para que la piladora asociativa comercialice el 100% del arroz que recibe
- ✓ Cuál fue el propósito principal de la organización en tener una piladora asociativa
- ✓ Los miembros están satisfechos con los servicios prestados

5. Las actividades de la organización sus funciones, beneficios, logros, problemas y limitaciones

- ✓ Cómo funciona la organización, directivas o administración.
- ✓ Logros de la organización y beneficios generados.
- ✓ Limitaciones y dificultades de la organización y como los enfrentan.

- ✓ La piladora asociativa permite mejorar las condiciones de comercialización de sus miembros de manera individual
- ✓ Principales aprendizajes de la organización
- ✓ Existe vinculación con el Estado
- ✓ Existe inclusión económica y social para que funcione
- ✓ Se han logrado nuevas prácticas de comercialización
- ✓ Oportunidades de crecimiento

6. Gestión de la organización:

- ✓Cuál es la dinámica de la organización.
- ✓ Reciben proyectos o ayudas del Gobierno
- ✓ Tienen apoyo externo de otras instituciones
- ✓ Con cuanto se contribuye en la organización
- ✓ La organización gana utilidades o incrementa capital
- ✓ Cuáles son las necesidades actuales de la organización

7. La relación de la organización entre los miembros y los elementos del entorno

- ✓ El desarrollo de la economía social y solidaria presente a través de las piladoras asociativas.
- ✓ Como son las relaciones entre los miembros.
- ✓ Cuáles son sus reglas, normas, acuerdos, desacuerdos, sanciones y capital social.
- ✓ Caracterizar los actores directos, indirectos y elementos del entorno que tiene efecto en las organizaciones de piladoras asociativas.
- ✓ Los miembros tienen problemas de financiamiento, lo cual dificulta la comercialización de la piladora asociativa
- ✓ Existen aún problemas de comercialización a nivel individual de los miembros de la organización pese a estar organizados como piladoras asociativas o centros de acopio

Anexo 8: Guía de entrevistas para “Cajas de ahorro”

Objetivo: Caracterizar las formas de asociatividad de cajas de ahorro o bancos comunales de los pequeños arroceros y de esta forma reconocer su historia, objetivos, beneficios, y limitaciones que

contribuyen a disminuir la dependencia financiera para la producción y mejorar sus condiciones de comercialización.

La entrevista se compone de los siguientes elementos:

1. Contexto de la zona
2. Presentación general, objetivos e historia de la organización
3. Las actividades de la organización sus funciones, beneficios, logros, problemas y limitaciones
4. La gestión de la organización
5. La relación de la organización entre los miembros y los elementos del entorno

1. Contexto de la zona:

- Descripción de la zona
- Formas de producción
- Acceso o no a riego
- Miembros del recinto y/o la comunidad
- Descripción de la dinámica del agricultor con la comunidad
- Historia y presente de la zona

2. Presentación general e historia de la organización:

- Desde cuando existe la organización
- Causa de que problemáticas se crea la organización
- Bajo que contexto histórico nace la organización
- Cuáles son los objetivos de la organización por las cuales fue creada
- Se guarda relación con la dependencia de préstamos informales
- Cuando fue creada la organización y la evolución de la misma hasta ahora.
- Número de miembros y caracterización de sus miembros (%hombres, %mujeres)
- La caja de ahorro tiene relación con las dificultades de comercialización

3. Las actividades de la organización sus funciones, beneficios, logros, problemas y limitaciones

- Cómo funciona la organización, directivas o administración.
- Tasas de interés para socios/clientes
- Logros de la organización y beneficios generados
- Limitaciones y dificultades de la organización y como los enfrentan
- La caja de ahorro o banco comunal permite disminuir la dependencia financiera de los pequeños arroceros
- Permite mejorar las condiciones de comercialización de sus miembros.
- Principales aprendizajes de la organización
- Existe vinculación con el Estado
- Existe inclusión económica y social para que funcione
- Se han logrado nuevas prácticas financieras
- Oportunidades de crecimiento
- Como organización tienen otros objetivos
- Se proponen comercializar en conjunto

4. Gestión de la organización:

- Cuál es la dinámica de la organización
- Reciben proyectos o ayudas del Gobierno
- Tienen apoyo externo de otras instituciones
- Con cuanto se contribuye en la organización
- Hasta que monto se puede otorgar préstamo a sus miembros y a qué interés
- La organización gana utilidades o incrementa capital
- Cuáles son las necesidades actuales de la organización
- Es sostenible la caja de ahorros
- Tiene problemas financieros

- Problemas de crédito

5. La relación de la organización entre los miembros y los elementos del entorno

- El desarrollo de la economía social y solidaria presente a través de las cajas de ahorro
- Como son las relaciones entre los miembros
- Cuáles son sus reglas, normas, acuerdos, desacuerdos, sanciones y capital social.
- Caracterizar los actores directos, indirectos y elementos del entorno que tiene efecto en las organizaciones de cajas de ahorro.
- Aún existen problemas de financiamiento pese a contar con la caja de ahorro
- Existen problemas de comercialización a nivel individual de los miembros de la organización pese a estar organizados como cajas de ahorro
- Cuáles son los problemas que enfrenta la caja de ahorros y como los enfrenta para buscar soluciones

Anexo 9: Normas Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) - Arroz en cáscara

CDU 633.18



AG 05.04-401

<p>Norma Ecuatoriana</p>	<p>GRANOS Y CEREALES. ARROZ EN CÁSCARA. REQUISITOS.</p>	<p>INEN 186 Segunda Revisión</p>
<p style="text-align: center;">1. OBJETO</p> <p>1.1 Esta norma establece los requisitos que debe cumplir el arroz en cáscara (Oriza Sativa L.) en cualquiera de sus variedades destinadas al consumo humano.</p> <p style="text-align: center;">2. TERMINOLOGIA</p> <p>2.1 Arroz en cáscara. Son los granos provenientes de cualquier variedad de la gramínea Oriza Sativa L., enteros y/o partidos, a los cuales no se les ha movido la cáscara.</p> <p>2.2 Humedad. Es la cantidad de agua que está impregnada en el grano.</p> <p>2.3 Tolerancia de humedad. Es el más alto contenido de humedad del grano limpio, que se fije como límite para recibir éste.</p> <p>2.4 Arroz en cáscara seco. Se entiende por arroz en cáscara seco, aquel cuyo contenido de humedad no excede el 14% en base húmeda.</p> <p>2.5 Impurezas. Comprende todo material diferente del grano de arroz con cáscara que puede removerse fácilmente por medio de cribas, aspiradoras y otros medio de limpieza. Se incluyen granos inmaduros, tallos, terrones, insectos, etc.</p> <p>2.6 Tolerancia de impurezas. Es el porcentaje máximo de impurezas fijado como límite para poder recibir el grano.</p> <p>2.7 Arroz en cáscara limpio. Se entiende por arroz en cáscara limpio, aquel que no contenga más de 1% de su peso en impurezas.</p> <p>2.8 Arroz infestado. Es aquel que contiene insectos u otras plagas dañinas en cualesquiera de sus estados biológicos (huevo, larva, ninfa o adulto) en condición de vivos o muertos.</p> <p>2.9 Arroz descaasado. Es aquel que, una vez separada la cáscara, ha quedado con todas sus capas de aleurona y el germen. Se lo conoce también con los nombres de arroz moreno o arroz integral.</p> <p>2.10 Cáscara. Es la cutícula o epidermis que cubre el grano de arroz; se lo conoce también con el nombre de tamo o cascarilla.</p> <p>2.11 Rendimiento de pilado. Es la cantidad de arroz elaborado, entero y partido, resultante de la pilada de una muestra de arroz en cáscara limpio y seco.</p> <p style="text-align: right;">(Continúa)</p>		

Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, Casilla 3909 - A vs. Ciudad 1 003 - Quito-Ecuador - Prohibida la reproducción

2.12 **Índice de pilado.** Es la cantidad total de granos enteros, que se obtenga de la cantidad inicial de arroz en cáscara seco y limpio. El índice de pilado se expresa en porcentaje de peso (masa).

2.13 **Grano dañado.** Es el grano que aparece evidentemente alterado en su color, olor, apariencia, estructura o composición, por exceso de humedad, inmadurez, ataque de insectos, hongos o cualquier otra causa que altere sus condiciones naturales.

2.13.1 **Grano dañado por calor.** Es el arroz con cáscara entero deteriorado notablemente en su color natural, presentando una coloración de amarillo a café, en sus diferentes tonalidades, por efectos del calor excesivo, autocalentamiento o secamiento inadecuado.

2.13.2 **Grano dañado por insectos.** Es el arroz con cáscara entero, dañado o alterado en su apariencia y estructura, por el ataque de insectos.

2.13.3 **Grano dañado por hongos.** Es el arroz con cáscara, entero, dañado o alterado en su apariencia y estructura, por la acción de agentes patógenos fúngicos, que ocasionan cambios en el color y olor natural del grano.

2.13.4 **Grano dañado por otras causas.** Es el arroz con cáscara, entero o partido, dañado por causas no definidas, que no coinciden con los daños enumerados anteriormente, y que, en general, presenta un color diferente al natural.

2.14 **Granos de contraste.** Granos de arroz con cáscara de tamaño y forma que difieren notoriamente de la clase que se analiza.

2.15 **Granos rojos.** Son los granos de arroz (enteros o partidos), que presentan coloración rojiza, estrías o rayas rojas, cuya longitud, sumada, sea igual o mayor que la longitud del mismo.

2.16 **Grano yesoso o yesado.** Es el grano de arroz que presenta un aspecto opaco como de yeso o tiza en 50% de su longitud o más, incluyéndose aquellos granos inmaduros de aspecto yesoso.

2.17 **Grano panza blanca.** Es el grano de arroz, entero, de apariencia cristalina, que presenta en su parte ventral interna una mancha blanca almidonosa inherente a la variedad.

2.18 **Olores objetables.** Son aquellos olores que provienen de agentes químicos utilizados en la fumigación, o de procesos de fermentación, y que no son característicos del grano normal.

2.19 **Semillas objetables.** Son todas aquellas semillas enteras o partidas, diferentes del arroz con cáscara, que no son removibles por medios mecánicos de limpieza, y afectan la apariencia y calidad del arroz.

2.20 **Clase.** En granos, es la clasificación de lotes por calidades dentro de límites previamente establecidos, para lo cual se utiliza el muestreo por lotes.

(Continúa)

3. CLASIFICACION

3.1 El arroz en cáscara se clasifica según su tamaño o longitud en las siguientes clases:

3.1.1 Clase 1. Extra largo. Granos con longitud mínima de 9,0 mm. Se tolera máximo 20% de mezcla de otros granos largos.

3.1.2 Clase 2. Largo. Granos con longitud entre 8,0 mm y 8,99 mm. Se tolera máximo 20% de mezcla de otros granos medios.

3.1.3 Clase 3. Medio. Granos con longitud entre 7,0 mm y 7,99 mm. Se tolera máximo 10% de otros granos cortos.

3.1.4 Clase 4. Corto. Granos con longitud menor de 7 mm.

3.1.5 Clase 5. Mezcla. Granos mezclados de dos o más de las clases 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 y 3.1.4. Deben especificarse los porcentajes que corresponden a cada clase.

3.1.6 Las clases anotadas en 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3, 3.1.4 y 3.1.5, se clasifican en dos grados, de acuerdo con los requisitos establecidos en la Tabla 1.

4. REQUISITOS DEL PRODUCTO

4.1 El arroz en cáscara, ensayado según las Normas INEN correspondientes, cumplirá con lo especificado en la Tabla 1.

4.2 El rendimiento mínimo de pilado para el grado 1 y para el grado 2 será del 66%, siempre y cuando las condiciones de humedad sean hasta del 14% y el contenido de impurezas sea como máximo el 1%.

4.3 El índice mínimo de pilado para el grado 1 será del 55% y para el grado 2 será 52% como mínimo.

5. DISPOSICIONES GENERALES

5.1 Designación. El arroz en cáscara se designará por su nombre, clase y grado, seguido de la referencia de esta Norma.

Ejemplo:

Arroz en cáscara, clase 2, grado 1, INEN 186.

(Continúa)

Tabla 1. Requisitos del arroz en cáscara limpio y seco.

CARACTERÍSTICAS	UNIDAD	REQUISITOS		Método de ensayo
		Grado 1 máx.	Grado 2 máx.	
Granos yesosos (yesado)	%	3	5	INEN 1 236
Granos dañados por calor	%	1,0	2	INEN 1 236
Granos dañados por insectos	%	1	2	INEN 1 236
Granos dañados por hongos	%	0,5	1	INEN 1 236
Granos dañados por otras causas	%	0,5	1	INEN 1 236
Granos contrastantes	%	3	5	INEN 1 236
Semillas objetables	Número de semillas en 100 g de muestra.	3	5	INEN 1 236
Granos quebrados	%	15	21	INEN 1 236
Granos rojos	%	0,5	1	INEN 1 236
Impurezas	%	1	1	INEN 1 236
Insectos vivos (huevos, larvas, ninfas o adultos)	Número de insectos en muestra de laboratorio de 2 kg.	1	3	INEN 1 236
Olores objetables	-	ausen.	ausen.	INEN 1 236
Humedad	%	14	14	INEN 1 236
Residuos de pesticidas o plaguicidas prohibidos	-	ausen.	ausen.	
Residuos de pesticidas o Plaguicidas permitidos	-	según la legislación vigente.	según la legislación vigente.	

NOTA 1. La determinación de granos dañados, granos rojos y granos yesosos, debe hacerse en arroz sin cáscara, embriones ni salvado. Las demás determinaciones se harán sobre arroz en cáscara.

(Continúa)

6. MUESTREO

6.1 El muestreo se efectuará según la Norma INEN 1 233.

7. ACEPTACION O RECHAZO

7.1 El producto, analizado en base a las muestras tomadas de acuerdo con lo que expone el numeral 6, se aceptará si cumple simultáneamente todos los requisitos establecidos en la Tabla 1.

7.2 Si el porcentaje de humedad rebasa el límite máximo establecido para el recibo, el grano se rechazará.

7.3 Si el porcentaje de humedad está dentro de los límites permisibles de recibo, se procederá a determinar la infestación del grano, de acuerdo a la Norma INEN 1 236.

7.4 Si el resultado de infestación obtenido por este método resulta positivo el grano debe rechazarse.

7.5 Al producto aceptado se le asignará una clase y un grado de acuerdo con el numeral 5.

7.6 El producto rechazado por infestación no podrá destinarse a consumo humano, pero sí se lo podrá dar uso industrial, previa su desnaturalización y cuando las razones de su rechazo no atenten contra la salud humana.

8. MARCADO, ROTULADO Y EMBALAJE

8.1 **Envasado.** El arroz en cáscara debe transportarse y conservarse en sacos limpios, de fibra apropiada, resistente a la acción del producto, de manera que no alteren o afecten las características organolépticas y la composición del mismo, o podrá también transportarse a granel, en condiciones asepticas y normales.

8.2 **Rotulado.** Los envases deben llevar etiquetas de material que pueda adherirse a los mismos. Cada etiqueta llevará impresa, con caracteres legibles, la siguiente información:

- a) Nombre del producto.
- b) Procedencia.
- c) Masa neta, en kilogramos.
- d) Indicaciones sobre tratamiento contra plagas efectuadas al grano.

8.3 Las inscripciones del rótulo deberán hacerse en el saco, en una tarjeta unida al mismo, o en la planilla de remisión, o guía de movilización, emitido por el despachador en forma legible, redactada en español y/o en otro idioma, si las necesidades de comercialización así lo dispusieren, en forma tal, que no desaparezcan bajo condiciones normales de almacenamiento y transporte.

(Continúa)

APENDICE Z**Z.1 NORMAS A CONSULTAR**

INEN 1 233. Granos y cereales. Muestreo.

INEN 1 235. Granos y cereales. Determinación del contenido de humedad.

INEN 1 236. Granos y cereales. Arroz pilado. Métodos de ensayo.

Z.2 BASES DE ESTUDIO

Proyecto de Reglamento del Sistema Nacional de Almacenamiento. Requisitos y criterios de aceptación y rechazo de granos.

Norma Centroamericana ICAITI 34 049. Primera Revisión. Granos comerciales. Arroz en cáscara y arroz elaborado. Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial, Guatemala, 1978.

ALALC. Normas de calidad para producción agrícola. Normas de calidad para arroz. Asociación Latinoamericana para Libre Comercio, Uruguay, 1975.

Sistema modelo recomendado de clasificación del arroz en el comercio internacional. Grupo intergubernamental sobre el arroz del comité de problemas de productos básicos. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1972.

(Continúa)

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Documento: NTE INEN 186	TÍTULO: GRANOS Y CEREALES. ARROZ EN CASCARA. REQUISITOS.	Código: AG 05.04-401
-----------------------------------	---	--------------------------------

ORIGINAL: Fecha de iniciación del estudio:	REVISIÓN: Fecha de aprobación anterior por Consejo Directivo 1985-04-05 Oficialización con el Carácter de Obligatoria por Acuerdo No. 575 de 1985-07-31 publicado en el Registro Oficial No. 267 de 1985-08-09 Fecha de iniciación del estudio:
--	--

Fechas de consulta pública: de _____ a _____
 La Norma INEN 186 fue aprobada por el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN en 1979-11-27 como norma de emergencia.
 En vista de problemas presentados en la comercialización del arroz, la Dirección General dispuso una primera revisión de la norma, la que fue aprobada por el Consejo Directivo en 1985-04-19. Considerando que en los límites anteriores, por la situación de emergencia no se había consultado a las instituciones interesadas y a pedido del Ministerio de Agricultura, la Dirección General dispuso una nueva revisión de la norma, la que estuvo a cargo del Subcomité Técnico AG-05-04 GRANOS Y CEREALES y aprobada por éste en 1985-12-17.

Subcomité Técnico: AG 05.04 Granos y cereales
 Fecha de iniciación: _____ Fecha de aprobación: 1985-12-17
 Integrantes del Subcomité Técnico: _____

NOMBRES:

- Ing. Roberto Icaza B.
- Ing. Rosa Servigón R.
- Econ. Juan Zevallos
- Ing. Eduardo Mayacela
- Ing. Franklin Bacigalupo
- Dr. Manuel Arzube

- Dra. Teresa Nuques de Guzmán

- Dra. Magdalena Búa
- Dra. Zola Navamete
- Ing. Teodoro Landín

- Ing. Tulio A. Reyes
- Econ. Nelson Galarza
- Ing. Javier Lynch
- Ing. Miguel Salazar
- Ing. Manuel Andrade
- Dra. Leonor Orozco L.
- Ing. Jorge Bajajfa

INSTITUCIÓN REPRESENTADA:

- PROGRAMA NACIONAL DEL ARROZ
- PROGRAMA NACIONAL DEL ARROZ
- PROGRAMA COMERCIALIZACION
- MAG – Departamento de Semillas
- MAG – ENAG
- INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
- INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
- MINISTERIO DE SALUD
- MINISTERIO DE SALUD
- PRO-ARROZ – FEDERACION DE PRODUCTORES Y PROCESADORES DE ARROZ
- INPROSA
- ALMAGRO
- ALGRACESA
- ALGRACESA
- OLEICA S. A. – INDUGRASA
- INEN
- INEN

Otros límites: _____

El Consejo Directivo del INEN aprobó este proyecto de norma en sesión de 1986-01-29

Oficializada como: Obligatoria
 Registro Oficial No. 380 de 1986-02-21

Por Acuerdo Ministerial No. 92 de 1986-02-04

Resumen

Acceso al mercado conficionado por el financiamiento de los pequeños productores:

Caso del arroz en Ecuador.

Adriana Santos Ordóñez

La investigación analiza el aspecto de la comercialización visto desde el punto de vista del pequeño productor. De acuerdo al III Censo Agropecuario alrededor de 80% de fincas dedicadas a la producción del arroz tienen menos de 20 hectáreas, las que abarcan el 50% de la superficie total ocupada en la producción arrocería y generan el 49% de la producción total a nivel nacional (Chiriboga, 2008).

Según Chiriboga (2004), existen distintos factores que caracterizan los sistemas de comercialización de los pequeños productores donde se halla una presencia significativa de intermediarios. La cadena del arroz se compone principalmente de productores, intermediarios e industriales. Los intermediarios o “enganchadores”, con una cobertura local, trabajan en alianza con piladoras, comprando a los pequeños productores mediante acuerdos, donde por lo general lo hacen a precios por debajo del referencial. El pequeño productor vende a los intermediarios quienes entregan a las piladoras de arroz en cascara o los intermediarios solicitan el servicio de pilado para vender arroz blanco a otros intermediarios. El pequeño productor también entrega su producción a los prestamistas que son dueños de piladoras, al proveerle los insumos y maquinaria al productor a cambio de la entrega de toda su producción. Otro mecanismo es que el pequeño arrocero le vende a las piladoras que evitan el costo de transacción si el esquema fuera productor por productor. Las industrias piladoras, según el Censo, son 1.100 de las cuales se estima que entre 800 y 900 están activas y 41 probablemente las más grandes y modernas las conforman la Corporación de Industriales Arroceros del Ecuador (CORPCOM). Dicho sistema de comercialización está fuertemente vinculado a las formas de financiamiento, por lo que a dichos mecanismos se los ha denominado como un sistema institucional de intermediación que permite vislumbrar una relación entre actores para la comercialización y el financiamiento de la producción. En dicho sistema institucional se observa como el acto del intercambio va más allá de lo económico y se distingue una forma de estructura social el cual ofrece una gama continua y prolongada de interacción social. De esta manera se observa como la acción económica está

arraigada “*embedded*” en los tejidos no económicos, en las instituciones, en las relaciones y el intercambio se produce dentro de un entorno ya institucionalizado.

El sistema institucional está caracterizado por construirse de reglas, normas, convenciones, confianza, reciprocidad, poder y desigualdad. Por lo tanto estudiaremos la problemática con el lente de la economía institucional original en complemento con elementos de la sociología. La última señala que la economía está arraigada bajo sistemas de motivaciones individuales, definidas y articuladas, las cuales surgen como una norma de situaciones determinadas por hechos de orden no económico (familiar, político o religioso).

El objeto de la tesis es el de mostrar cómo el pequeño productor se enfrenta a la comercialización de su producción bajo un sistema institucional desarrollado con los demás agentes de la cadena y determinar si les beneficia o les perjudica dicho sistema caracterizado por un intercambio económico arraigado en un contexto social no económico.

De esta forma nos planteamos la siguiente *pregunta e hipótesis* que guiará la investigación:

¿Cuáles son los factores determinantes, los mecanismos y las condiciones del sistema institucional que influyen en la comercialización del pequeño arrocero? ¿Cómo se construye el sistema institucional que influye en la comercialización, y cuándo beneficia o perjudica al pequeño arrocero?

H1. En la comercialización del pequeño arrocero, la actividad económica está arraigada en una construcción social en que el intercambio está formado de agentes que participan en competencia y/o cooperación.

H2. La relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal condiciona la comercialización a causa del financiamiento.

H3. El diseño de las políticas de intervención del Estado relacionado al sector arrocero, no llega a satisfacer de manera adecuada las necesidades de los pequeños agricultores.

H4. Existen alternativas de acción colectiva por parte de los pequeños arroceros que les permite disminuir la dependencia financiera para la producción y por lo tanto contribuye al mejoramiento de las condiciones de comercialización.

Organización de la tesis

En el capítulo uno se aborda los antecedentes, la justificación del estudio con el apoyo de una breve revisión bibliográfica relacionada a la temática. En el capítulo dos se aborda los marcos teóricos que guiarán la tesis, acompañado de metodologías y aproximaciones de investigación. Todo bajo el paraguas de la economía institucional, el cual permite responder a los cuestionamientos socio-económicos que plantea la investigación, haciendo énfasis a la noción de arraigo (*embedded*) como postulado de que las relaciones económicas están arraigadas en las relaciones sociales. En el capítulo tres se aborda desde el enfoque cualitativo el sistema institucional de intermediación, el cual se conforma de la asociación entre la comercialización y el financiamiento informal de los pequeños arroceros. A continuación en el capítulo cuatro se tiene el enfoque cuantitativo de dicho sistema institucional de intermediación, a través de resultados estadísticos descriptivos y un modelo de regresión logístico binario. Tanto la aproximación cualitativa como cuantitativa se construye junto con los marcos teóricos descritos en el capítulo dos. En el capítulo cinco se abordan alternativas endógenas de organizaciones de pequeños arroceros que buscan disminuir la dependencia financiera informal que puede perjudicarlos en el intercambio económico. Finalmente el capítulo seis, se analiza la política pública del sector arrocero, relacionado a la comercialización y financiamiento, es decir, el rol del MAGAP, BNF, programa del plan semillas (PNSAE), Programa Nacional de Almacenamiento (UNA) y FIPRO, los cuales están dirigidos a los pequeños y medianos arroceros, no obstante, no llegan a satisfacer de manera adecuada específicamente al pequeño agricultor. El capítulo siete presenta las principales conclusiones de la tesis.

Principales hallazgos del capítulo 3

En base a las tipologías generadas de los sistemas de actividad de los pequeños arroceros tomando en consideración los factores de producción en relación a los mecanismos de comercialización y formas de financiamiento, se puede destacar en primera instancia el concepto de arraigo e instituciones según lo recopilado en la etapa de “reconstrucción de la historia”, ya que nos permite explicar cómo nacen las instituciones de mercado donde la comercialización está vinculada al financiamiento. Posteriormente se describe cómo se caracteriza el sistema institucional de intermediación la cual beneficia al pequeño productor (tipos 2 y 4) y aquel sistema en el cual el pequeño productor se ve perjudicado (tipo 3). Dicha caracterización se

realiza movilizándolo los conceptos de institución y capital social tanto del enfoque de la economía institucional como del campo de la sociología.

Para responder a la pregunta ¿cómo se construye el sistema institucional que influye en la comercialización del pequeño productor arrocero?, se considera clave la fase de “la crisis de la dolarización”, constituida a partir de la reconstrucción de la historia. Dicho esto con el fin de comprender cómo surgen los sistemas informales de financiamiento que condicionan la comercialización. Tal como se menciona anteriormente, en el año de 1999 Ecuador sufrió una fuerte crisis económica por la cual el país adoptó el dólar como moneda oficial a un tipo de cambio que afectó a toda la población que ignoraba sobre la futura dolarización, es decir, no se perjudicaron los sectores de influencia política y económica de la época tanto como los demás sectores. Además, el país fue afectado por uno de los eventos naturales más fuertes que ha impactado a la costa ecuatoriana: el fenómeno del niño entre el año 1998 y 1999. La asociación de las pérdidas en el agro a causa del fenómeno del niño y la crisis económica ocasionó el desarrollo de una forma de financiamiento: los préstamos informales a tasas de interés usurarias (10 – 20% mensual). Al ser productores arroceros, los actores de la cadena del arroz desempeñaron el rol de prestamistas, sean intermediarios, comerciantes y piladoras. Por lo tanto, el intermediario/comerciante/piladora no solo funge el rol de comerciante, sino el de banco. De esta forma, emergen las instituciones, funcionan y se desarrollan bajo un patrón de auto-organización social según las intenciones de los agentes involucrados. Por lo tanto, se considera a las instituciones desde cómo se originan y su funcionamiento (Grupo Polanyi, 2008) tomando en consideración el contexto histórico del sector arrocero enfocado en el pequeño productor. Al ser la noción de institución un término polisémico, se considera adecuado permanecer con la definición propuesta por Hodgson (2006), quien define a las instituciones como sistemas de reglas sociales implementadas que conforman las interacciones sociales, complementando que las instituciones se enmarcan como estructuras y mecanismos de orden social que gobiernan el comportamiento individual (Van der Ploeg et al., 2008). Son reglas informales que contribuyen a llevar a cabo arreglos o contratos verbales entre los agentes, lo cual les permite reducir los costos de transacción, desde el punto de vista económico. Mientras que desde el punto de vista social, las instituciones aportan con la coordinación y cooperación para lograr un entendimiento mutuo en las relaciones sociales bajo un contexto de desarrollo económico (Knickel et al., 2008). De

esta manera, los pequeños productores de los tipos (2, 3 y 4) confrontan relaciones económicas arraigadas en relaciones sociales construidas entre los agentes.

Luego de abordar cómo se origina el sistema institucional de intermediación, a través del concepto de “institución”, es necesario destacar la noción de mercado, pero desde el punto de vista de las instituciones, es decir, se aborda la concepción de las instituciones de mercado.

Desde el enfoque del pequeño arrocero, la comercialización e intercambio se conforma de distintos factores que moldean las relaciones de intercambio mercantiles mediadas por lo social. Tal como sostiene Hodgson (1998), que el mercado implica normas sociales que instituyen las relaciones de intercambio, las cuales se construyen de reglas y redes de información. Lo cual se visualiza en los tipos 2, 3 y 4 puesto que se ha demostrado que la comercialización está vinculada al financiamiento. Existe un intercambio para la comercialización que puede o no estar condicionada, no obstante existe un préstamo informal otorgado para la producción, ya sea a cambio de producto (tipo 3) o a cambio del préstamo (capital más interés) pero de forma aceptable para el productor (tipos 2 y 4). De la misma forma sostienen Van Huylenbroeck et al. (2009), quienes citan a los teóricos sociales como Granovetter y Swedberg, distinguen que el mercado va más allá que un acto de intercambio y lo visualizan como una forma específica de estructura social. Por lo tanto, el mercado se construye socialmente y se conforma de transacciones coordinadas en que los agentes participan en competencia (tipo 3) y/o en cooperación (tipos 2 y 4) en función de las normas sociales. Esto se evidencia específicamente en el tipo 2, donde se ubican productores adultos mayores que llevan una larga trayectoria como arroceros y han construido con al menos un prestamista informal una relación del tipo productor-socio que le permite producir el arroz con préstamos informales pero a bajas tasas de interés o a un costo de préstamo bastante aceptable para el productor, específicamente con un margen de intermediación del 4%. De la misma forma, se explica en Pozas (2004) quien sostiene que el intercambio en el mercado se sustenta de relaciones que rebasan la transacción mercantil, el cual se desarrolla bajo un contexto de redes conformado de relaciones personales basadas en la confianza, lazos interpersonales y transacciones económicas personalizadas (Salas, 2004). Al señalar el papel de la confianza, se refiere a la construida bajo relaciones sociales simétricas en las que ninguna de las partes dicta a la otra que hacer.

La construcción social de las instituciones de mercado abordada a través de las tipologías de los sistemas de actividad son realidades de procesos y productos socio-históricos en las que su

estructura y dinámica surgen y se consolidan a través de las relaciones mercantiles arraigadas en las relaciones no mercantiles. Por lo tanto, el mercado es el resultado de la acción de agentes sociales en el proceso socio-productivo, considerando los procesos históricos derivado de las relaciones sociales de los agentes económicos (Salas, 2004) citando al autor Polanyi.

Para el análisis de instituciones de mercado se retoma el papel de la confianza. Lyon y Porter (2007) reportan que la confianza está relacionada a través de distintas formas de instituciones, como los sistemas de créditos informales identificados en las tipologías generadas, especialmente las de los tipos 2, 3, 4 y 5 las cuales tiene como fuentes informales de financiamiento. Se admite que la confianza se encuentra inmersa en las instituciones, las cuales responden a comportamientos sociales de los agentes económicos para el intercambio. En el estudio de Lyon y Porter (2007) se evidencia que los comerciantes realizan préstamos a los agricultores ya que han desarrollado vínculos entre ellos. No obstante llegan a acuerdos en las que deben vender la producción al agente hasta haber cancelado el préstamo, y luego de esto los agricultores les pueden vender a otros comerciantes. La situación descrita también se evidencia en la investigación, puesto que los intermediarios o piladoras realizan préstamos informales a los pequeños productores (tipos 2, 3, 4 y 5), y deben vender al mismo prestamista para la devolución de la deuda.

Por otra parte, un concepto pertinente que se aborda para la comprensión de cómo se construye el sistema institucional de intermediación es el de capital social. Tal como reportan Tisenkops et al., (2008), la noción del capital social está constituido bajo las disciplinas de la sociología como de la economía, lo cual permite por un lado desarrollar entre las partes el papel de la confianza, y de esta forma habilitar la cooperación y reduce los costos de transacción. El capital social permite comprender las estructuras y dinámicas de las relaciones sociales, normas y cooperación en el proceso de desarrollo (Knickel et al., 2008). Por otra parte, Bernier & Meinzen-Dick (2014) hacen referencia que existe relaciones sociales donde se evidencia la relación patrón-cliente donde ambos se benefician ya sea del acceso a recursos o a la información. Dicha relación se visualiza en el tipo 2, puesto que son productores adultos mayores que producen con el apoyo de prestamistas informales producto de una relación de confianza construida en el tiempo, donde no se evidencia que los préstamos se realizan a baja tasa de interés y además el arrocero tiene la opción de comercializar con cualquier agente. No obstante, no toda relación patrón-cliente es favorable, puesto que se evidencia el *unresponsive linking capital*, que hace referencia al capital

de vinculación (*linking*), el cual no responde a la vinculación de forma positiva al reforzar el nepotismo y fomentar el poder desigual como una forma de explotación. Dicha forma de capital social se demuestra en el tipo 3, donde el productor arrocero se encuentra inmerso en un círculo de endeudamiento y que además el intermediario le otorga préstamos informales, pero condicionando la comercialización. El margen de intermediación es un tanto elevado, llegando a ser de un 19% de acuerdo a los cálculos del tipo 3. Es decir, el arrocero al haber hecho el préstamo tiene como condicionamiento hacer la devolución del préstamo en producto de su cosecha. Por lo tanto, se pone en evidencia que el pequeño arrocero produce para el intermediario en su propia tierra. Dicha situación es considerada como una forma de precarismo arrocero del siglo XXI. Pues se define al precarista como *un campesino sin tierra que cultiva una parcela a cambio de entregar al propietario del suelo una renta en producto*. Con el Decreto 1001 en 1970 se expide la prohibición de toda forma de precarismo y liberó a los campesinos de la exigencia de pagar obligaciones contraídas en producto, trabajo o dinero. Por lo tanto, en ese mismo año se adjudicaron las tierras a los precaristas donde trabajan la tierra pero de manera injusta. En la actualidad el precarismo arrocero no se desarrolla en torno a la tierra, sino en torno a la comercialización vinculada al financiamiento informal. El mecanismo se desarrolla en base al préstamo informal para la producción otorgado al pequeño arrocero a altas tasas de interés, el cual debe ser devuelto en arroz, teniendo disminuidas alternativas de comercialización. Por consiguiente, el pequeño arrocero cultiva y cosecha para el intermediario o prestamista informal, sin opción a decidir y escoger estrategias para la comercialización lo que impacta directamente en la economía familiar campesina.

Principales hallazgos del capítulo 4

Por otra parte, se aborda desde el enfoque cuantitativo, el cual nos permite demostrar que la relación social asimétrica entre el productor y el prestamista informal (comerciante, piladora, intermediario, usurero...) condiciona la comercialización a causa del financiamiento, mediante la estimación de modelos de probabilidad. La variable dependiente fue escogida teniendo en cuenta los diferentes canales de comercialización disponibles para los pequeños arroceros. Dicha aproximación contribuye a responder que la comercialización del pequeño arrocero está fuertemente vinculada al financiamiento informal, sea de comerciantes o piladoras, como se presenta en los modelos de probabilidad. Dichos modelos permite demostrar que la

comercialización está condicionada a causa de las siguientes variables explicativas: (i) préstamo de dinero para la producción, (ii) tenencia de tierra, (iii) pago inmediato, y (iv) canal de comercialización regular. Tomando en consideración el sistema institucional de intermediación, las reglas juegan un papel clave tanto para la confrontación y competencia, como la confianza y reciprocidad. Por lo tanto, es necesario determinar qué factores influyen en el sistema institucional de intermediación que está inmerso el pequeño arrocero. Tal como se demuestra en los modelos de probabilidad son varios los factores que tienen un efecto en la decisión del canal de comercialización, no obstante, se hará énfasis en dos factores: (i) “préstamo de dinero para la producción” y (ii) “canal de comercialización regular”. Dichos factores son variables que determinan la decisión sobre el canal de comercialización, uno de ellos se relaciona como fuente de financiamiento para la producción, donde se hacen a priori acuerdos contractuales, lo cual a su vez legitima las actividades de mercado pese a ser de manera informal. Mientras que el otro factor hace referencia a que el agricultor escoge el canal de comercialización por ser un comprador regular, el cual puede estar asociado a las relaciones socio-económicas a largo plazo. Ambos factores determinantes para escoger el canal de comercialización por parte del agricultor, pueden ser representados como relaciones de intercambio (Polanyi) citado en Ghezzi y Mingione (2007) identificando tres tipos de relaciones: reciprocidad, redistribución e intercambio. Sin embargo, según el (Grupo Polanyi, 2008) se reporta que es común encontrar situaciones mixtas, donde se observan relaciones mercantiles y las no-mercantiles. Es decir, se refiere a la hibridación donde se identifican dos categorías: intercambio/reciprocidad que equivale a decir mercantil/no-mercantil. Por consiguiente, el sistema institucional de intermediación del pequeño arrocero, puede ser representado bajo un tipo de relación de intercambio mixta, donde se visibiliza al intercambio como una relación donde interviene lo económico (venta del producto) y la relación de reciprocidad como el préstamo otorgado por las redes sociales (Vernimmen et al., 2013). Es decir, relaciones mercantiles y no-mercantiles representados mediante el factor “préstamo de dinero para la producción” y simultáneamente visualizado a través del factor “canal de comercialización regular”, como un indicador de “confianza” en el modelo de relaciones de intercambio de reciprocidad.

Principales hallazgos del capítulo 5

Por otra parte, en la tesis se ha querido destacar la importancia de la asociatividad de los pequeños productores arroceros, a través del lente de la acción colectiva y el capital social mediante los Estudios de Caso de tres piladoras asociativas y tres cajas de ahorros. Con el fin de analizar las formas de acción colectiva en términos de la participación en el mercado y alternativas para reducir la dependencia financiera a través de las cajas de ahorro, se propone realizar el análisis mediante el marco: estructura-conducta-desempeño “*structure-conduct-performance*” (S-C-P). El marco S-C-P contribuye al análisis de la acción colectiva con el fin de estudiar el resultado “*outcome*” de la acción colectiva, es decir, participación en el mercado y alternativas de autofinanciamiento.

Con respecto a las piladoras asociativas, se ha observado que las piladoras asociativas estudiadas no funcionan o tienen dificultades para funcionar, no cumplen con el objetivo de dar valor agregado al arroz de sus socios debido a que continúan con la dependencia financiera informal. Dicho problema de funcionamiento se puede explicar de diferentes maneras:

En Guayas las piladoras asociativas están ubicadas en zonas donde se puede encontrar muchas más de naturaleza privada, así como la presencia de muchos intermediarios, y es ahí, que se ven confrontados a una alta competencia del mercado del arroz en la misma zona. Para luchar contra esta competencia es necesario comprar el arroz a sus socios y vender el producto en una zona alejada tal como se hace en la Sierra, donde el precio es bueno y estable. El problema en la zona arrocera de la costa es la estabilidad del precio por la oferta, es decir, el precio disminuye al momento de la cosecha y sube cuando no hay mucho arroz en la zona. Las piladoras asociativas no cuentan con un capital operativo para comprar arroz suficiente, almacenarlo y venderlo hasta que el precio mejore.

Las piladoras asociativas se ven confrontadas al problema de la dependencia financiera de sus socios hacia los intermediarios. Es decir, que los miembros de estas piladoras teniendo bajos recursos no pueden entregar el 100% del producto a la piladoras asociativas porque: i) tienen un compromiso verbal con el prestamista informal y tienen que pagar la deuda en cosecha, ii) tienen deudas con tiendas, prestamistas y venden el producto en la parcela con contratiempos.

Las piladoras asociativas funcionan más bien como centro de acopio, es decir, que los miembros entregan el producto cuando tienen la mayoría de la producción para: i) una parte venderla en cáscara a la piladora y ii) otra parte secarla y guardarla para su autoconsumo. El arroz para el

autoconsumo, lo van pilando según las necesidades de la familia (un saco por mes en promedio). El único arroz que guardan es para su consumo y si lo llegan a vender es por necesidades o emergencias.

Mientras que por las cajas de ahorro, se ha resaltado que un problema muy importante en el sector arrocero es el financiamiento y la dependencia hacia los intermediarios. Los arroceros al ver la necesidad común de ahorrar entre ellos y con el fin de hacer pequeños préstamos, crearon organizaciones de micro crédito con el apoyo de instituciones a través de proyectos.

Según Ostrom (2000), en la economía neo institucional la acción colectiva pasa por la organización cuyo objetivo común es defender los intereses de los miembros. En una caja de ahorro o banco comunal, la directiva tiene como objetivo: defender los intereses de los miembros que son: “*Mejorar las condiciones financieras de los socios a través de pequeños créditos*”. Las asociaciones de micro crédito funcionan según la institución que la ha apoyado en su formación. Por lo general, se observa que las cajas de ahorros van bajando la tasa de interés con los años de funcionamiento y el aporte mensual sigue igual. Por ejemplo en el caso de la caja de ahorro de Barbasco, el aporte mensual es de cinco dólares y permanece constante, mientras que la tasa de interés empezó en 6% y actualmente es de 3,5% para los socios. En la mayoría de las asociaciones de crédito y ahorro, la tasa de interés es diferente entre socio y cliente, es decir que es más bajo para los socios generalmente en un 0,50%.

Dichas asociaciones funcionan bien en general si hay confianza y respeto de las reglas establecidas entre los miembros del grupo, si los dirigentes no abusan de la confianza de sus miembros y si cuentan con las capacidades suficientes para llevar a adelante a esta organización. Como se ha mencionado anteriormente, la confianza es el punto clave y genera capital social dentro de la organización. De hecho: “el capital social no se encuentra en la misma proporción en todas las agrupaciones humanas (Putman, Leonardi, & Nanetti, 1994). Su creación se pone en marcha en el momento en que un individuo hace algo por otro confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. Así se establece entre ellos una relación que comprende expectativas y obligaciones, concretamente, una expectativa de reciprocidad por parte de quien hizo el favor y el establecimiento de una obligación de no quebrantar la confianza por parte de quien lo ha recibido” (Coleman, 1994).

En el cantón Vinces, se han creado muchos bancos comunales con el apoyo de PROLOCAL, sin embargo la falta de seguimiento y el abuso de confianza de los líderes hacia los socios han sido

factores que han incidido para el fracaso de varias de estas experiencias. Cuando la organización funciona es porque el grupo es unido y todos respetan las reglas, sin embargo hay casos en los que aún falta para que puedan desarrollarse más. De hecho, unas organizaciones por falta de conocimiento en contabilidad, tesorería, no pueden llevar sus balances finales, no puede calcular sus utilidades y eso las vuelve dependientes de las instituciones para hacer aquellas actividades. Todavía, la mayoría de las organizaciones de ahorro y crédito tienen pocos recursos y la tasa de interés sigue alta (4% mensual) y el monto de los créditos son bajos.

Principales hallazgos del capítulo 6

Finalmente, siendo el sector arrocero sujeto de diversas políticas públicas, se hace un análisis de aquellas relacionadas a la comercialización y financiamiento desde el enfoque del pequeño productor. Dicho análisis se explica a través del marco de análisis institucional y desarrollo (IAD) de Ostrom y demás autores, respondiendo a la pregunta de ¿Cómo las políticas públicas del sector arrocero son accesibles al pequeño productor? Se aplica la matriz IAD con el fin de llevar a cabo el análisis de los proyectos/programas más relevantes que están relacionadas a las políticas del sector arrocero desde el enfoque del pequeño productor. Dicho análisis se realiza en base a los resultados de cada proyecto/programa estudiado, tomando en consideración sus objetivos e incumplimientos observados o reportados por parte de los pequeños arroceros y funcionarios públicos vinculados a los proyectos y programas.

Los proyectos dedicados al subsidio de la producción (PNSAE) tienen como principal objetivo el incremento del rendimiento promedio nacional, el cual se ha reportado ser de 4.22 TM/ha en el 2012 de acuerdo a datos del INEC-ESPAC. Con el proyecto se ha evidenciado un incremento promedio nacional de 4.39 TM/ha, no obstante la meta es de 5-6 TM/ha.

El incentivo genera estímulo para la producción de arroz, no obstante se lo hace en zonas que no son aptas para la producción de arroz tal como lo reportan técnicos del proyecto. Por consiguiente limita el cumplimiento del objetivo del proyecto en lo que respecta al incremento del rendimiento por ha.

Entre los principales incumplimientos reportados por funcionarios del MAGAP, es que existe un desabastecimiento de semillas de arroz, por lo tanto, se dificulta el hecho de otorgar un kit agrícola conformado por semillas de alto rendimiento. Una alternativa que está siendo analizada por el MAGAP, es la de entregar a productores arroceros los kits completamente subsidiados a

aquellos agricultores que produzcan semilla de arroz. Sin embargo, esto no está siendo ejecutado de tal manera en la actualidad.

En cuanto al Programa Nacional de Almacenamiento, es decir, la Comercialización con la UNA, tiene como principal objetivo dotar la opción de compra de la producción anual tanto de los pequeños y medianos productores. Básicamente la UNA funge como un ente regulador del precio mínimo de sustentación fijado en los Consejos Consultivos y Acuerdo Ministeriales.

Tomando en consideración la producción a nivel nacional, la capacidad de almacenamiento oscila entre 10% y 20%, considerando la ejecución de convenios con propietarios de varios centros de acopios para el almacenamiento del arroz. Por lo tanto, es necesario ampliar la capacidad de almacenamiento con el fin de lograr el objetivo de proporcionar la opción de compra de la producción tanto de invierno como de verano.

En referencia a las políticas de financiamiento, el BNF ha concedido USD 7,907.085 destinados al cultivo del arroz durante el año 2014. Cabe mencionar que los costos de producción por ha del cultivo del arroz bajo riego es de USD 1,443 según los datos del Boletín del MAGAP (2014). Por lo tanto, los créditos concedidos no llegar a ser suficientes en relación al valor estimado para la producción del cultivo de arroz por hectárea.

Los créditos otorgados por el BNF dirigidos a la producción, llegan a ser de montos mínimo de USD 500 hasta montos máximos de USD 300.000, a una tasa de interés del 11.2% para la producción de ciclo corto. Debe existir una garantía, la cual puede ser hipotecaria o prendaria. Entre los principales requisitos se describen los siguientes: copia de cedula de identidad, copia de papeleta de votación, planilla de servicios básicos, copia de RUC para montos mayores a USD 3.000 y plan de inversión para montos desde USD 20.000 hasta 100.000. A pesar de existir la posibilidad de conceder créditos, la capacidad de respuesta tardía por parte de BNF desmotiva a los pequeños arroceros a aplicar al crédito. Tomando como consideración la disponibilidad de créditos informales que posibilitan el préstamo inmediato, independientemente de la tasa de interés.

Por otra parte, con respecto al Proyecto AgroSeguro, tiene como objetivo implementar un sistema de aseguramiento productivo subvencionado por el Estado en beneficio de pequeños productores a través de la transferencia del riesgo económico y técnico a una operadora de seguros. El MAGAP subsidia el 60% del valor del costo del seguro, protegiendo a los cultivos, asumiendo los costos directos de producción, contra fenómenos climáticos y biológicos

imprevistos. Los requisitos son: tener el cultivo de los productos que conforman el proyecto AgroSeguro, copia de cedula, papeleta de votación, solicitud del Seguro Agrícola con “croquis”. Cabe mencionar que el área mínima a asegurar es de 5.000 metros cuadrados y tener una frontera agrícola de 3.500 m.s.n.m. La vigencia de la póliza consiste desde la siembra hasta la madurez fisiológica del cultivo, es decir, para el caso del arroz, la póliza se encuentra vigente por 120 días.

El sector arrocero por varios años ha sido privilegiado en cuanto a la asignación de políticas públicas, no obstante, se han generado competencias entre los proyectos del MAGAP. Tal es el caso del PNSAE (kit agrícola) y plan piloto: comercialización asociativa, ambos proyectos entregan un kit subsidiado para la producción del cultivo del arroz, con la diferencia que el PNSAE entrega los insumos químicos mediante las casas comerciales, mientras que plan piloto lo hace con la UNA. En consecuencia, ambas políticas generan lo mismo lo cual proyecta doble desembolso estatal para una misma política.

Se busca mejorar la articulación entre proyectos del MAGAP, para que de esta forma se logre el fortalecimiento asociativo de las organizaciones beneficiarias de dichos proyectos, no obstante con las políticas de subvenciones, los agricultores continúan siendo dependiente del Estado y no logran ser independiente principalmente relacionado a las formas de producción y comercialización. En base a los hallazgos del presente capítulo se plantea una nueva pregunta: ¿Qué ocurrirá con el agricultor arrocero cuando la política de subsidio finalice? Se incrementará o disminuirá el crédito informal? ¿Queda o no fortalecida la organización?

Principales conclusiones

La investigación estudia la vinculación entre la comercialización y la fuente de financiamiento para la producción desde la mirada del pequeño arrocero en Ecuador. Se han evidenciado trabajos donde se reporta que dicho vínculo se basa en una relación win-win, donde los comerciantes/intermediarios realizan dichos préstamos de manera informal a diferentes tasas de interés.

Para ciertos casos se ha visibilizado el papel de la confianza, mediante el análisis del capital social, no obstante dicha relación económica arraigada en relaciones no económicas, y las que han sido llamadas en la presente investigación como sistema institucional de intermediación,

puede concebirse como una relación social asimétrica, donde se vuelven visibles las estructuras de poder en que los compradores imponen sus condiciones a los productores a través de la combinación del abuso de poder y el débil poder de negociación al estar atados a un préstamo informal para la producción. Por lo tanto, la pregunta que ha guiado la investigación se ha centrado en identificar y analizar los factores determinantes y mecanismos del sistema institucional de intermediación que influyen en la comercialización del pequeño arrocero. Además de explicar cuando beneficia y perjudica al pequeño arrocero, para lo cual se han desarrollado tipos de sistemas de actividades que se construyen en base a los factores de producción, los mecanismos de comercialización y las formas de financiamiento.

El sistema institucional de intermediación contribuye a vislumbrar la relación entre los actores tanto para la comercialización como para el financiamiento de la producción. Por consiguiente la investigación ha generado cuatro hipótesis que se han venido comprobando a lo largo de la investigación.

Se ha demostrado que el financiamiento para la producción de los pequeños arroceros no es suficiente y que a pesar de la existencia del crédito formal de la banca pública (aún deficiente) coexiste con el crédito informal de intermediarios locales a diferentes tasas de interés mensual. Por consiguiente se propone estudiar la posibilidad de generar créditos privados, ya sean desembolsados por bancos regidos por la Superintendencia de Bancos, de Cooperativas de ahorro y crédito o alguna institución financiera regida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. En la actualidad se hacen créditos privados desde dichas entidades, no obstante se plantea generar accesibilidad para el pequeño agricultor a través de microcréditos productivos, con el fin que dependa menos del préstamo informal, tal como se ha evidenciado con las alternativas de cajas de ahorro y bancos comunales en capítulos anteriores.

Por otra parte, todos los elementos generados han sido desde el enfoque del pequeño agricultor arrocero, no obstante, se genera la pregunta desde la mirada de los demás actores directos de la cadena, considerando a los agroindustriales (dueños de piladoras), comerciantes e intermediarios, quienes también asumen riesgos en algún momento a lo largo de la cadena productiva. Pues, no solo cumplen el rol de industriales y comerciantes sino que también cumplen el rol de banco para poder solventar los costos de producción de pequeños y medianos agricultores, pero a diferentes tasas de interés. Por lo tanto, se propone estudiar la posibilidad de ofrecer a estos actores protección ante el riesgo que asumen al adquirir el producto, y de esta manera disminuir la tasa

de interés mediante la disminución del riesgo. Sin embargo, no se justifica de ninguna manera las elevadas tasas de interés que en la actualidad son penalizadas desde el Ministerio del Interior donde se han desarrollado campañas contra el “chulco” en el país, respaldadas con el nuevo Código Penal que castiga las prácticas de usura.

Résumé

Accès aux marchés conditionnés par le financement de petits producteurs: cas du riz en Equateur.

Adriana Santos Ordóñez

La recherche analyse l'aspect de la commercialisation du point de vue du petit producteur. Selon le recensement agricole, 80% des exploitations agricoles consacrées à la production de riz ont moins des 20 hectares, ce qui représente 50% de la surface totale occupée dans la production de riz et génèrent 49% de la production totale nationale (Chiriboga, 2008).

D'après Chiriboga (2004), il y a différents facteurs qui caractérisent les systèmes de commercialisation pour les petits producteurs, où il y a une présence significative des intermédiaires. La chaîne de valeur du riz est structurée autour de trois acteurs qui sont les cultivateurs de riz, les commerçants et les industries (les décortiqueuses). Les intermédiaires intervenant au niveau local, travaillent en partenariat avec les usines à piler le riz, et achètent la production aux petits producteurs à travers des accords, qui se font habituellement à des prix en dessous de la référence. Les petits producteurs vendent leur production aux intermédiaires qui eux livrent le riz paddy aux décortiqueuses ou les intermédiaires demandent le service de transformation du riz paddy en riz blanc pour le vendre à d'autres intermédiaires. Les petits producteurs délivrent également la production aux usagers informels propriétaires des décortiqueuses, puisqu'ils leur fournissent les intrants et les machines en échange de la livraison de la totalité de sa production. Un autre mécanisme est que le petit producteur décide de lui-même de vendre aux décortiqueuses pour éviter les coûts de transaction (tels que transport, information, etc.). Selon le recensement, les industries de décorticage du riz sont environ 1100 et sont estimés entre 800 et 900 celles qui sont actives et probablement 41 d'entre elles sont les plus grandes et modernes et appartiennent à la Corporation des industries du riz de l'Equateur (CORPCOM). Les systèmes de commercialisation sont fortement liés aux formes de financement, de sorte que ces mécanismes sont nommés comme un système de négociation institutionnelle qui permet d'entrepercevoir une relation étroite entre les acteurs du financement et de la commercialisation de la production. Dans un tel système institutionnel on observe comment l'acte d'échange va au-delà du terme économique et se crée une structure sociale

d'interaction continue et prolongée. De cette façon on peut voir comment l'action économique est encadrée "*embedded*" dans le tissu non-économique, les institutions, les relations et ainsi l'échange se produit dans un environnement institutionnalisée. Le système institutionnel est caractérisé par des règles, normes, conventions, la confiance, la réciprocité, le pouvoir et l'inégalité. Par conséquent il est important d'aborder la problématique à travers le prisme de l'économie institutionnelle et avec, en complément, des éléments de la sociologie. Cette dernière approche montre que l'économie est encadrée au sein de systèmes de motivations individuelles existantes, qui sont considérées comme étant une norme issue de situations déterminées par des faits qui ne sont pas d'ordre économique (famille, politique ou religieuse).

L'objectif de la thèse est de montrer comment le petit agriculteur fait face à la commercialisation de sa production dans un système institutionnel qui se développe avec les autres acteurs de la chaîne de valeur du riz et déterminer si ce système, caractérisé par un échange économique encadré dans un contexte social non économique, lui génère des bénéfices ou préjudices.

Ainsi, nous posons la problématique et les hypothèses suivantes qui nous guiderons tout au long de la recherche :

Quels sont les facteurs déterminants, les mécanismes et les conditions du système institutionnel qui influent sur la commercialisation du petit riziculteur ? Comment est construit le système institutionnel qui influe sur la commercialisation et à quel moment génère-t-il des bénéfices ou préjudices au petit producteur de riz?

H1. Dans la commercialisation du petit riziculteur, l'activité économique est encadrée dans une construction sociale où l'échange se compose d'agents concurrents et/ou coopérants.

H2. La relation sociale asymétrique entre le producteur et l'usurier informel conditionne la commercialisation due au financement.

H3. La conception des politiques d'intervention de l'État liées au secteur du riz, ne parvient pas à répondre de manière adéquate aux besoins des petits agriculteurs.

H4. Il existe des alternatives d'action collective de la part des petits riziculteurs qui leur permettent de réduire la dépendance financière pour la production et qui contribue ainsi à l'amélioration des conditions de commercialisation.

Organisation de la thèse

Le premier chapitre aborde les antécédents et la justification de l'étude soutenue par une révision bibliographique en relation avec le sujet. Le deuxième chapitre développe le cadre théorique qui guidera la thèse, accompagnée par les méthodologies et approches utilisées dans la recherche. Tous sous l'égide de l'économie institutionnelle, ce qui permet de répondre aux questions socio-économiques soulevées par la thèse et en mettant l'accent sur la notion d'encastrement (*embedded*) car comme postulé auparavant les relations économiques sont encadrées dans les relations sociales. Le troisième chapitre aborde le système institutionnel de l'intermédiation avec une approche qualitative, lequel est constitué de l'association entre la commercialisation et le financement informel du petit riziculteur. Ensuite, le quatrième chapitre présente une approche quantitative du système institutionnel de l'intermédiation, à travers des résultats statistiques descriptifs et un modèle de régression logistique binaire. L'approche qualitative comme quantitatif est construite en accord avec les cadres théoriques décrits dans le second chapitre. Dans le cinquième chapitre sont abordés des alternatives endogènes d'organisations de petits riziculteurs qui cherchent à réduire la dépendance financière informelle qui engendre des préjudices pendant l'échange économique. Enfin dans le sixième chapitre, on analyse la politique publique du secteur rizicole en relation avec la commercialisation et le financement, à savoir, le rôle du MAGAP, BNF, Programme de semences (PNSAE), Programme national de stockage (UNA) et FIPRO, lesquels visent les petits et moyens riziculteurs, mais ne parviennent pas à répondre de manière adéquate aux problématiques et plus spécifiquement à celles des petits producteurs. Le septième chapitre présente les principales conclusions de la thèse.

Le cadre théorique : l'analyse institutionnelle et le capital social.

Dans la recherche on construit le cadre théorique sous les concepts de l'économie institutionnelle où seront soulevés les concepts de l'institution, des règles, des normes, sanctions et en complément avec l'approche de la sociologie qui permet de mieux comprendre comment les éléments économiques sont encadrés dans la structure sociale composée de tissus qui ne sont pas économiques comme la confiance, la réciprocité, le pouvoir et l'inégalité. De plus, sont mis en évidence les éléments de l'économie néo-institutionnelle, plus particulièrement avec la définition des arrangements institutionnels, ce qui contribue à expliquer depuis la théorie, les relations économiques et non économiques présentes dans la commercialisation du petit riziculteur. De

même, on considère que le capital social à travers les relations sociales facilite l'échange informel. Ces liens peuvent inclure la parenté, l'amitié ou la relation patron et client.

Le système institutionnel de l'intermédiation, d'un côté il contribue au financement des intrants pour la production, le transport et les coûts de transaction, comme la recherche d'information des prix, des marchés et aussi les coûts de commercialisation qui arriveraient à diminuer la marge de commercialisation du petit riziculteur. Cependant, d'un autre côté le système institutionnel peut être vu comme une relation sociale asymétrique, où les conditions de commercialisation sont imposées aux producteurs, à travers la combinaison de l'abus de pouvoir et le manque d'information. C'est pour cela qu'on utilise l'approche de l'économie institutionnelle et néo-institutionnelle en complément avec la sociologie afin de comprendre comment les éléments sont encadrés dans une structure sociale où se réalise l'échange.

De plus, il est pertinent d'aborder les éléments historiques qui permettent d'expliquer et de comprendre comment s'est construite cette situation, d'un côté le lien de la commercialisation et du financement, et de l'autre côté le pouvoir des usuriers et les éléments culturels qui leur donnent la confiance dans la zone. De même, il est important d'analyser les événements au niveau du contexte politico économique qui se sont passés, les crises financières et d'une autre part les modèles économiques d'une forte intervention de l'Etat et là où il y a eu une réduction significative de la présence de l'Etat à cause des politiques néolibérales imposées. Pour l'analyse politique, on utilise le cadre d'analyse institutionnel et de développement (IAD), lequel est une méthode systémique qui permet de récolter l'analyse politique pour comprendre comment les institutions fonctionnent au fil du temps.

Ensuite, on essaie d'expliquer les approches théoriques et méthodologiques qui ont été considérées comme pertinentes pour le développement de la thèse de recherche, cependant, avec le temps sont apparues différentes critiques à la thèse puisqu'il est proposé plusieurs approches théoriques pour cette recherche.

L'approche néoclassique appartient à l'école des pensées de l'économie orthodoxe, laquelle assume que tous les individus ont une rationalité économique et tente de maximiser le bénéfice ou l'utilité. De plus, l'école néoclassique suppose que les acteurs ont un accès à l'information et aux connaissances grâce auxquelles ils prennent des décisions. Cependant, dans le processus de la transaction, les acteurs se voient limités par le manque d'information, que ce soit pour le prix, les conditions, formes et moments du paiement. Pour autant, ce type d'analyse ne tient pas

compte les coûts engendrer par le faite de ne pas avoir d'informations ou les coûts encourus pour obtenir l'information. La Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) considère que ces coûts existent à travers le concept des coûts de transaction introduits par Coase qui fut le premier à expliquer que les acteurs non seulement dépendent des coûts engendrés par la production de la technologie mais aussi les coûts de transactions. Coase et North sont deux personnages clefs d'une NEI qui se forme sur la notion des « coûts de transactions » originaire des apports de Coase et sur celles des « institutions » développées par North. La NEI suppose un paradigme alternatif à la microéconomie conventionnelle car elle flexibilise des éléments du noyau dure de l'économie néoclassique comme la stabilité des préférences, le concept de l'équilibre, et car elle rejette le modèle de l'élection basée sur la rationalité parfaite, incorporant les capacités cognitives limitées de l'individu décideur à travers le concept institutionnel et neo-institutionnel. Par conséquent, l'approche à considérer est celle de l'économie institutionnelle et neo-institutionnelle laquel aide à expliquer l'information empirique de l'objet d'étude.

La notion de l'institution :

Afin d'expliquer les « institutions » comme la base du cadre conceptuel de la thèse, il est nécessaire de s'appuyer sur les définitions du terme « institution » vu par l'approche économique comme sociologique, afin de comprendre comment les institutions surgissent, se développent et se maintiennent ou disparaissent, qui influent sur la commercialisation liée au financement des petits riziculteurs. Hogson (2006) définit les institutions comme des systèmes de règles sociales établies qui structurent les interactions sociales. La reconnaissance du rôle des institutions dans l'espace social, implique une reconnaissance de l'interaction et l'activité humaine comme des règles explicites et implicites (ibid).

La nouvelle sociologie économique et l'économie institutionnelle ont un intérêt commun dans les institutions économiques, les deux coïncident sur le fait que le noyau fondamental de l'économie néoclassique a besoin d'être remplacé et pas seulement complémenté. En faisant référence à la définition de l'institution, considérant les deux courants de pensée, Hodgson souligne que la notion d'institution adaptée par l'économie institutionnelle, est liée à des approches similaires en sociologie, en particulier en accentuant sur le fait que les institutions sont liées aux valeurs et normes culturelles (Velthuis, 1999).

La notion du capital social :

Afin d'expliquer le système institutionnel de l'intermédiation des petits riziculteurs, non seulement il est impératif de considérer l'institutionnalisme qui permet de comprendre les institutions et leur fonctionnement, mais aussi le concept du capital social depuis la sociologie comme depuis l'économie. En conséquence, le cadre théorique est construit en intégrant les deux sciences, de telle manière qu'elles permettent d'expliquer d'une part le système institutionnel de l'intermédiation des petits riziculteurs, en considérant que la commercialisation est liée au financement informel, et d'une autre part, ce qui permet de comprendre les alternatives d'actions collectives qui leur permettent de diminuer la dépendance financière. En effet, Ostrom considère nécessaire d'expliquer l'action collective avec l'approche du capital social. Ensuite, on décrit le capital social comme il est considéré dans la thèse, en citant les acteurs les plus révélateurs des sciences sociales.

Ils existent plusieurs approches et perspectives du capital social, par exemple Pierre Bourdieu le définit comme des ressources sociales qui fournissent l'accès au capital économique. Alors que Robert Putnam le définit comme des réseaux qui permettent la coopération ; James Coleman explique dans l'ouvrage Tisenkops et al (2008) que le capital social est un mélange de normes et confiance.

Tisenkops et al, (2008) transmettent que le concept du capital social est encadré sous deux disciplines, la sociologie comme l'économie. Le capital social est intégré dans le courant de l'économie de différentes formes, l'une d'entre elles est à travers la réduction des coûts de transaction et permet de générer des bénéfices entre les agents économiques comme la crédibilité et la confiance. D'autre part, il peut générer un risque de dépendance si la relation économique entre les agents devient asymétrique.

Dans l'économie sociale s'est développée une perspective holistique du capital social, où s'argumente le fait que la relation a une importance, et où l'économie est encadrée dans les relations sociales. Certains acteurs comme Granovetter font référence à la relation ferme (stable, encadrée) et beaucoup d'économistes coïncident sur le fait que la relation sociale est le lubrifiant pour les interactions économiques. Un modèle intégral du capital social est développé dans « Unfolding Webs » par Van der Ploeg et al (2008) afin de proposer le modèle théorique du capital social avec ses fonctions dans le développement rural. Dans ce modèle se conceptualisent les principales composantes du capital social et ses interrelations.

La notion d'encastrement « embedded » :

La notion d'encastrement « embedded » s'incorpore dans le cadre conceptuel puisqu'il nous permet de justifier comment la commercialisation du petit riziculteur, considéré comme une activité économique, est enraciné dans une construction sociale, dans laquelle l'échange se forme d'agents qui participent à la coopération/compétition. Ce concept est reconnu depuis l'anthropologie économique culminé par l'auteur Karl Polanyi, cependant, dans la sociologie aussi.

Les nouveaux théoriciens sociaux (Granovetter, 198, Swadberg, 1994, Fukuyama, 2002) indiquent que le marché va au-delà d'un acte d'échange, et ils considèrent plutôt que le marché est une forme de structure sociale laquelle offre une gamme continue et prolongée d'échanges sociaux. C'est-à-dire, l'action économique est encadrée « embedded » dans les tissus non économiques, dans les institutions et dans les relations et les transactions du marché se produisent dans un environnement déjà institutionnalisé (Van Huylbroeck et. Al, 2009).

En effet, Williamson (2000) souligne l'importance de considérer les quatre niveaux d'analyse sociale, dans lequel il propose que dans le premier niveau se trouve l'encastrement social, où sont situées les institutions informelles, les normes, les habitudes, les traditions, etc. Ce niveau est choisi par les économistes institutionnels, où il est considéré que l'encastrement « embedded » tant au niveau de la société comme au niveau des relations sociales a permis d'expliquer des problèmes de relation entre l'économique et le non économique (Granovetter 1985). Comme proposé par Smelser et Swedberg (1994), où l'on observe différents types d'encastrement- cognitif, culturel, structurel et politique - doivent être distingués et concluent sur le fait que le concept d'encastrement perdure dans la nécessité de plus de spécification théorique.

Le cadre d'analyse institutionnelle et développement (IAD) :

Afin de comprendre comment la conception des politiques d'intervention de l'Etat liées avec le secteur rizicole, principalement celles qui sont dirigées aux petits producteurs, fonctionnent, on applique le cadre d'analyse institutionnelle et développement (IAD), afin de déterminer si elles arrivent à bénéficier ou non aux petits riziculteurs.

Le cadre d'analyse institutionnelle et développement (IAD) est une méthode systémique qui permet de réaliser l'analyse de la politique afin de comprendre comment les institutions fonctionnent, agissent et changent dans une période déterminée de temps. Ce cadre d'analyse fut

développé par Elinor Ostrom, reconnu dans l'espace des sciences politiques et dans la Nouvelle économie institutionnelle. Le cadre IAD permet d'évaluer, de concevoir ou réformer une politique, puisqu'elle contribue à analyser de manière systématique les arrangements institutionnels existants et apportent à la comparaison des solutions de changement (Polski y Ostrom, 1999).

L'IAD contribue à l'analyse des phénomènes sociaux complexes en le divisant en petites parts qui permettent de comprendre sa fonction. Ostrom (2010), montre que le IAD permet d'analyser et de valider les hypothèses à propos du comportement dans diverses situations et à multiples niveaux. À la fois, on analyse comment les règles, les conditions physiques et matériels, et les attributs affectent la structure des acteurs « action-sable », les incitations qu'ils confrontent et les résultats qu'ils obtiennent. Un aspect important du cadre IAD est qu'il permet d'étudier le résultat produit par les arrangements institutionnels créés par les acteurs dans le contexte donné. Le cadre IAD contribue à organiser et analyser les données d'études empiriques à travers des modèles qui permettent d'évaluer les réformes. Entre les objectifs d'analyse institutionnelle à travers le cadre IAD l'un d'entre eux est d'identifier les facteurs qui influent sur le comportement selon les trois variables exogènes (physique et matériel, les attributs comme la culture, et les règles « rules in use »). Le second objectif est l'identification et évaluation des patrons qui sont associés au comportement dans « action sable », et les résultats d'échange en étude (Polski y Ostrom, 1999).

Principales conclusions du chapitre 3.

Sur la base des typologies générées des systèmes d'activités des petits riziculteurs en tenant compte les facteurs de production en relation aux mécanismes de commercialisation et aux formes de financement, on peut noter en première instance le concept d'encastrement et institutions selon ce qui a été compilé durant l'étape de « reconstruction historique », ce qui nous permet d'expliquer comment naissent les institutions de marché où la commercialisation est liée au financement. Plus tard, il est décrit comment se caractérise le système institutionnel de l'intermédiation lequel bénéficie au petit producteur (type 2 et 4) et ce même système dans lequel le petit producteur se voit en préjudice (type 3). Cette caractérisation se réalise en mobilisant les concepts d'institution et capital social à la fois avec l'approche de l'économie institutionnelle et celui de la sociologie.

Pour répondre à la question : comment se construit le système institutionnel qui influe sur la commercialisation du petit producteur de riz ?, on considère la phase de « la crise de la dollarisation », à partir de la reconstruction de l'histoire, comme étant clef. Cela afin de comprendre comment surgissent les systèmes informels de financement qui conditionnent la commercialisation. Durant l'année 1999 l'Equateur a souffert une forte crise économique à la suite de laquelle le pays adopte le dollar comme monnaie officielle avec un taux de change qui affecte toute la population qui ignore la future dollarisation. Les secteurs d'influence politique et économique de l'époque n'ont pas autant souffert les préjudices de la dollarisation que les autres secteurs. De plus, le pays fut affecté par l'un des événements naturels les plus forts qui a frappé la côte Equatorienne : Le phénomène « el niño » entre 1998 et 1999. L'association entre les pertes dans le secteur agro à cause du phénomène « el niño » et la crise économique, a causé le développement d'une forme de financement : les usuriers informels à un taux d'intérêt de 10 à 20% par mois. Pour les producteurs rizicoles, les acteurs de la chaîne de valeur du riz ont joué un rôle d'usuriers, qu'ils soient intermédiaires, commerçants ou propriétaire d'une décortiqueuse. Par conséquent, l'intermédiaire/commerçant/industriel ne jouent pas seulement le rôle de commerçant, sinon que celui de la banque. De cette façon, émergent les institutions, qui fonctionnent et se développent sous un motif d'auto organisation sociale selon les intentions des agents impliqués. Par conséquent, on considère les institutions depuis l'origine et son fonctionnement (Grupo Polanyi, 2008) en prenant compte le contexte historique du secteur du riz et le petit riziculteur comme foyer d'observation. Comme la notion d'institution est un terme polysémique, il est jugé approprié de rester avec la définition proposée par Hodgson (2006), qui définit les institutions comme des systèmes de règles sociales mises en œuvre par les interactions sociales, et en complément les institutions s'établissent comme des structures et mécanismes d'ordre social qui gouvernent le comportement de l'individu (Van der Ploeg et al, 2008). Ce sont des règles informelles qui contribuent à mener à bien les arrangements et contrats verbaux entre les agents, ce qui leur permet de réduire les coûts de transaction, du point de vue économique. Alors que du point de vue social, les institutions apportent avec la coordination et coopération une entente commune dans les relations sociales sous un contexte de développement économique (Knickel et al, 2008). De cette manière, les petits riziculteurs des types (2,3 et 4) se confrontent à des relations économiques encadrées dans les relations sociales construites entre les agents de la chaîne de valeur.

Après avoir abordé comment s'origine le système institutionnel de l'intermédiation, à travers le concept « d'institution », il convient de faire mettre en avant la notion de marché, mais depuis le point de vue des institutions, c'est-à-dire, on aborde la conception des institutions de marché.

Depuis l'approche du petit riziculteur, la commercialisation et l'échange se constituent de différents facteurs qui forment les relations d'échange commerciales par la médiation du social. Comme le dit Hodgson (1998), le marché comporte les normes sociales qui constituent les relations d'échange, lesquelles se construisent de règles et réseaux d'information. Ceci est rendu visible dans les types 2, 3 et 4 puisqu'il a été démontré que la commercialisation est liée au financement. Il existe un échange pour la commercialisation qui peut ou non être conditionné, cependant il existe un prêt informel accordé pour la production, que ce soit avec l'échange du produit (type 3) ou au remboursement du prêt (le capital plus les intérêts) mais d'une façon acceptable par les producteurs (type 2 et 4). De la même façon défendent Van Huylenbroeck et al (2009), qui citent les théoriciens sociaux comme Granovetter et Swedberg, et distinguent que le marché va plus loin que l'acte d'échange et l'affichent comme une forme spécifique de structure sociale. Par conséquent, le marché se construit socialement et se forme de transactions coordonnées dans lesquelles les agents participent en compétitions (type 3) et/ou en coopération (type 2 et 4) en fonction des normes sociales. Ceci est rendu en évidence plus particulièrement dans le type 2, où se situent les producteurs adultes qui mènent une large trajectoire comme riziculteurs et qui ont construit avec au moins un usurier informel une relation de type producteur-membre qui lui permet de produire le riz avec des prêts informels mais à bas taux d'intérêt ou à un coût de prêt très acceptable pour le producteur, avec une marge d'intermédiation de 4%. De la même façon, est expliqué dans Pozas (2004) lequel soutient que l'échange dans le marché est soutenu de relations qui dépassent la transactions commerciales, lequel se développe dans un contexte de réseaux conformés de relations personnelles basées sur la confiance, les liens interpersonnels et les transactions économiques personnalisées (Salas, 2004). En soulignant le rôle de la confiance, on fait référence à celle construite sous les relations sociales symétriques dans lesquelles personnes ne dicte à l'autre ce qu'il doit faire.

La construction sociale des institutions de marché abordé à travers les typologies des systèmes d'activités sont des réalités de processus et résultats socio-historiques dans lesquelles sa structure et dynamique surgissent et se consolident à travers les relations commerciales encadrées dans les relations non commerciales. Par conséquent, le marché est le résultat de l'action des agents

sociaux dans le processus socio-productif, en considérant les processus historiques dérivés des relations sociales des agents économiques (Salas, 2004) en citant l'auteur Polanyi.

Pour l'analyse des institutions de marché on reprend le rôle de la confiance. Lyon et Porter (2007) reportent que la confiance est liée à travers différentes formes d'institutions, comme les systèmes de crédits informels identifiés dans les typologies, spécialement dans les types 2,3, 4 et 5 lesquelles ont une source de financement informelle. On accepte que la confiance se trouve immergée dans les institutions, lesquelles répondent aux comportements sociaux des agents économiques pour l'échange. L'étude de Lyon et Porter (2007) témoigne que les commerçants réalisent les prêts aux agriculteurs puisqu'ils ont développé des liens avec eux. Cependant malgré la confiance, les petits producteurs sont obligés de respecter l'accord de vendre la production à l'agent afin de terminer de payer le prêt, et après les agriculteurs peuvent décider de vendre la production à d'autres commerçants. La situation décrite auparavant se démontre aussi dans la thèse, puisque les intermédiaire ou industriels réalisent les prêts informels aux petits producteurs (type 2, 3, 4) et ceux-ci doivent vendre aux même usuriers pour rembourser la dette. D'une autre part, le concept pertinent que l'on aborde pour la compréhension de comment est construit le système institutionnel de l'intermédiation est celui du capital social. Comme reporte Tisenkops et al, (2008) la notion du capital social est organisée sous les disciplines de la sociologie et de l'économie, ce qui lui permet pour une part de développer le rôle de la confiance et de cette forme de permettre la coopération et la réduction des couts de transactions. Le capital social permet de comprendre les structures et dynamiques des relations sociales, normes et coopération dans le processus de développement (Knickel et al, 2008). D'une autre part, Bernier et Meinzen-Dick (2014) fond référence qu'il existe des relations sociales où rentre en évidence la relation patron-client où les deux accèdent aux bénéfices que ce soit l'accès aux ressources ou à l'information. Cette relation se voit dans le type 2, puisque ce sont des producteurs adultes qui produisent avec l'aide des usuriers informels résultat d'une relation de confiance construite avec le temps, où il y a des preuves que les prêts se réalisent à bas taux d'intérêts et le riziculteur a le choix de commercialiser à un autre agent. Cependant, pas toute relation patron-client n'est favorable, puisqu'il existe des preuves du « unresponsive linking capital », qui fait référence au capital de lien (linking), lequel ne répond pas au lien de forme positive puisqu'il renforce le népotisme et il favorise le pouvoir d'inégalité comme une forme d'exploitation. Cette forme de capital social se montre dans le type 3, où le producteur rizicole se trouve immergé dans un

cercle vicieux d'endettement et de plus l'intermédiaire lui donne des prêts informels mais à condition de lui commercialiser sa production. La marge d'intermédiation est élevée, elle arrive à 19% selon les calculs du type 3. C'est-à-dire, le riziculteur après avoir réalisé le prêt a pour condition la dévolution de sa dette en production de sa récolte. Par conséquent, il est mis en évidence que le petit riziculteur produit pour l'intermédiaire sur sa propre terre. Cette situation est considérée comme une forme de précarité du secteur rizicole du XXI siècle. De telle sorte, le précaire est défini comme « *un paysan sans terre qui cultive une parcelle en échange de donner au propriétaire de la terre la rente en récolte* ». Avec le décret 1001 en 1970 est émis l'interdiction de toute forme de précarité et libère les paysans de l'exigence de payer les obligations contractées en produit, travail ou argent. Par conséquent, dans cette même année a été donné les terres aux précaires où ils travaillent la terre d'une manière juste. Dans l'actualité la précarité rizicole ne se développe pas en rapport à la terre, sinon qu'en rapport à la commercialisation en lien avec le financement informel. Le mécanisme se développe sur la base du prêt informel pour la production accordé au petit riziculteur à des haut taux d'intérêt, lequel doit être remboursé en riz, réduisant les alternatives de commercialisation. Par conséquent, le petit riziculteur cultive et récolte pour l'intermédiaire ou usurier informel, sans option à décider et choisir les stratégies pour la commercialisation ce qui a un impact directe sur l'économie paysanne familiale.

Principales résultats du chapitre 4 :

D'autre part, l'approche quantitative nous permet de démontrer que la relation sociale asymétrique entre le producteur et l'usurier informel (commerçant, industriel, intermédiaire, ...) conditionne la commercialisation à cause du financement, par les modèles de probabilité La variable dépendante a été choisie en prenant en compte les différents canaux de commercialisation disponibles pour les petits riziculteurs. Cette approximation contribue à répondre que la commercialisation du petit riziculteur est fortement liée au financement informel, que ce soit du commerçant ou de l'industriel, comme le montre les modèles. Ces modèles ont permis de démontrer que la commercialisation est conditionnée à cause des variables explicatives suivantes : (i) l'emprunt d'argent pour la production, (ii) la possession de la terre, (iii) le paiement immédiat, et (iv) canaux de commercialisation normaux. En prenant en compte le système institutionnel d'intermédiation, les règles jouent un rôle important pour la

confrontation et la compétition, comme la confiance et la réciprocité. Par conséquent, il est nécessaire de déterminer quels sont les facteurs qui influent sur le système institutionnel de l'intermédiation dans lequel est immergé le petit riziculteur. Tel que le démontre les modèles empiriques de probabilité, il y a plusieurs facteurs qui ont un effet sur la décision du canal de commercialisation, cependant, on se focalisera sur deux facteurs : (i) « le prêt d'argent pour la production » et (ii) « le canal de commercialisation normal ». Ces facteurs sont des variables qui déterminent la décision sur le canal de commercialisation, l'un d'entre eux est en relation avec la source de financement pour la production, où se font les accords contractuels, ce qui a son tour rend légitime les activités de marché malgré que ce soit fait de manière informelle. Alors que l'autre facteur fait référence à ce que l'agriculteur choisit le canal de commercialisation pour être un acheteur régulier, ce qui peut être associé aux relations socio-économiques à long terme. Les deux facteurs sont déterminants pour choisir le canal de commercialisation par l'agriculteur, ils peuvent être représentés comme des relations d'échange (Polanyi) cité dans Ghezzi et Mingione (2007) en identifiant trois types de relations : la réciprocité, la redistribution et l'échange. Cependant, selon lui (Grupo Polanyi 2008) il est courant de rencontrer des situations mixtes, où l'on observe des relations marchandes et non marchandes. C'est-à-dire, on fait référence à l'hybridation où on identifie deux catégories : l'échange/réciprocité qui équivaut à dire marchande/non marchande. Par conséquent, le système institutionnel d'intermédiation de petit riziculteur, peut être représenté sous un type de relation d'échange mixte, où l'on montre l'échange comme une relation où intervient l'économique (vente du produit) et la relation de réciprocité comme le prêt accordé par les réseaux sociaux (Vernimmen et al, 2013). C'est-à-dire, les relations marchandes et non marchandes représentées par le facteur « prêt d'argent pour la production » et en même temps par le facteur « canal de commercialisation normal », comme un indicateur de « confiance » dans le modèle de relation d'échange de réciprocité.

Les principaux résultats de cinquième chapitre :

Par ailleurs, la thèse a cherché à mettre en évidence l'importance de s'associer pour les petits riziculteurs, à travers l'approche de l'action collective et du capital social et les études de cas de trois décortiqueuses de riz associatives et trois caisses de crédit et d'épargne. Afin d'analyser les formes d'action collective en termes de la participation dans le marché et alternative pour réduire

la dépendance financière à travers les caisses de crédit et d'épargne, on propose de réaliser l'analyse en utilisant le cadre : structure-conduite-performance (S-C-P). Le cadre S-C-P contribue à l'analyse de l'action collective afin d'étudier le résultat « outcome » de l'action collective, c'est-à-dire, participation dans le marché et alternatives d'autofinancement.

Par rapport aux décortiqueuses de riz, on a observé que les décortiqueuses associatives étudiées ne fonctionnent pas ou ont des difficultés à fonctionner, donc elles ne couvrent pas l'objectif de donner de la valeur ajoutée au riz de leurs membres dû au fait qu'ils continuent à être dépendant du financement informel.

Ce problème de fonctionnement peut s'expliquer de différentes façons :

Dans la province de Guayas les décortiqueuses associatives sont situées dans des zones où il y en a beaucoup d'autres de type privées, ainsi que la présence de beaucoup d'intermédiaires, et donc, ils se voient confrontés à une très forte compétition sur le marché du riz dans la même zone. Pour lutter contre cette compétition il est nécessaire d'acheter le riz à ses membres et de vendre le produit dans une autre zone éloignée telle que les Andes, où le prix est juste et stable. Le problème de la zone rizicole de la côte est la stabilité du prix par rapport à l'offre, c'est-à-dire, le prix diminue au moment de la récolte et remonte quand il n'y a pas beaucoup de riz dans la zone. Les décortiqueuses associatives de riz ne possèdent pas de capital opératif suffisant pour acheter le riz, le stocker et le vendre jusqu'à ce que le prix remonte.

Les décortiqueuses associatives sont confrontées au problème de la dépendance financière de ses membres aux intermédiaires. C'est-à-dire, que les membres de ces décortiqueuses ayant des revenus faibles ne peuvent pas livrer en totalité (100%) le produit aux décortiqueuses associatives puisque : (i) ils ont un accord verbal avec l'usurier informel et doivent payer leur dette en récolte, (ii) ils ont des dettes avec les magasins, prêteurs et vendent le produit sur parcelle à cause des contre temps.

Les décortiqueuses associatives fonctionnent plutôt comme centre de collecte, c'est-à-dire, que les membres leur livrent la production quand ils ont la majeure partie de la récolte pour : (i) une partie la vendre en riz paddy à la décortiqueuse et (ii) une autre partie la sécher et la garder pour la consommation. Le riz pour la consommation, ils le transforment en riz blanc selon les besoins de la famille (un sac par mois en moyenne). L'unique riz qu'ils gardent est pour la consommation et s'ils le vendent c'est dans des cas d'urgence.

Alors que pour les caisses de crédits et d'épargnes, a été mis en évidence que le problème majeur dans le secteur du riz est le financement et la dépendance aux intermédiaires. Les riziculteurs en voyant le besoin commun d'épargner entre eux et afin de réaliser de petits prêts, ont créé des organisations de micro crédits avec l'aide des institutions grâce à des projets.

Selon Ostrom (2000), dans l'économie néo institutionnelle l'action collective passe par l'organisation dont l'objectif commun est de défendre les intérêts de leurs membres. Dans une caisse de crédits et d'épargne ou banque communal, la directive a comme objectif de défendre les intérêts des membres qui sont : « améliorer les conditions financières des membres à travers les micros crédits ». Les associations de micro crédits fonctionnent selon l'institution qui l'a aidé lors de sa création. En général, on observe que les caisses de crédits et d'épargnes baissent le taux d'intérêt avec les années de fonctionnement mais l'apport mensuel reste le même. Par exemple, dans le cas des caisses de crédits et d'épargnes de Barbasco, l'apport mensuel est de cinq dollars et reste constat, alors que le taux d'intérêt a commencé à 6% et est actuellement à 3.5% pour les membres. Dans la majeure partie des associations de crédits et d'épargnes, le taux d'intérêt est différent entre les membres et les clients, c'est-à-dire qu'il est plus bas pour les membres de 0.50%.

Ces associations fonctionnent bien en général s'il y a de la confiance et le respect des règles établies entre les membres du groupe, si les dirigeants n'abusent pas de la confiance de leurs membres et s'ils comptent des capacités suffisantes pour mener à bien l'organisation. Comme on a pu le mentionné auparavant, la confiance est clef et génère du capital social au sein de l'organisation. De ce faite : « le capital social ne se trouve pas dans la même proportion dans toutes les groupes humaines (Putman, Leonardi, & Nanetti, 1994). Sa création se met en marche au moment où l'individu fait quelque chose pour quelqu'un d'autre avec la confiance qu'il agira d'une manière réciproque dans le futur. Donc il s'établit une relation comprenant attentes et obligations, concrètement, une attente de réciprocité pour celui qui a fait la faveur et une obligation de ne pas rompre la confiance de celui qui l'a reçoit » (Coleman, 1994).

Dans le canton Vincés, ont été créés beaucoup de banques communales avec l'aide de PROLOCAL, cependant le manque de suivi et l'abus de confiance des leaders aux membres sont des facteurs qui ont incités au fracassement de plusieurs expériences. Quand l'organisation fonctionne c'est grâce à l'union du groupe et le respect des règles par tous, cependant il y a des cas où il manque encore beaucoup pour qu'ils puissent se développer plus En effet, une

organisation par manque de connaissance en comptabilité, trésoreries, ne peut pas avoir les résultats d'exercices, ne peut pas calculer leurs utilités et cela les rend dépendant des institutions pour réaliser ces activités. La majeure partie des organisations de crédits et d'épargnes ont encore peu de ressources et le taux d'intérêt reste haut (4% par mois) et le montant des crédits sont bas.

Principaux résultats du sixième chapitre :

Enfin, le secteur rizicole sujet à divers politiques publiques, une analyse de celles liées à la commercialisation et au financement du point de vue du petit producteur de riz est faite. Cette analyse s'explique à travers le cadre de l'analyse institutionnelle et développement (IAD) d'Ostrom et d'autres acteurs, en répondant à la question suivante : Comment les politiques publiques du secteur rizicole sont accessibles aux petits producteurs ? La matrice IAD est utilisée afin de procéder à l'analyse des projets/ programmes plus pertinents qui sont liés aux politiques du secteur du riz du point de vue du petit producteur. Cette analyse est effectuée sur la base des résultats de chaque projet/programme étudié, en tenant compte de leurs objectifs et échecs observés ou reportés par les petits riziculteur et fonctionnaires publiques liés aux projets et programmes.

Les projets consacrés à subventionner la production (PNSAE) ont pour principal objectif l'augmentation du rendement moyen national, lequel a été reporté à 4.22 tonne/hectare en 2012 selon les données d'INEC-ESPAC. Le projet a démontré une augmentation moyenne nationale à 4.39 TM/ha mais le but est de 5-6 TM/ha. L'incitation génère une stimulation pour la production du riz, mais cela se produit dans des zones qui sont impropres à la production de riz, tel qu'est signalé par un technicien du projet. Par conséquent, cette situation limite la réalisation de l'objectif du projet en ce qui concerne l'augmentation du rendement par hectare.

Parmi les principales fautes signalées par les fonctionnaires du MAGAP, est qu'il existe une pénurie de semence de riz, par conséquent, cela rend difficile le faite d'accorder le kit agricole composé de semences à haut rendement. Une alternative qui est en cours d'analyse par le MAGAP, est de fournir aux riziculteurs les kits entièrement subventionnés à ceux qui produisent des semences de riz. Cependant, ce n'est pas en cours d'exécution à l'heure d'aujourd'hui. En ce qui concerne le programma national de stockage, c'est-à-dire, la commercialisation à l'unité national de Stockage (UNA), a pour principal objectif de fournir l'option d'achat de la

production annuelle aussi bien des petits et moyens producteurs. L'unité nationale de stockage du riz joue le rôle de régulateur du prix minimum de subsistance fixé par les conseils consultatifs et accords ministériels. En prenant compte la production national et l'exécution de accords avec les propriétaires de plusieurs centres de récolte pour le stockage du riz, la capacité de stockage oscille entre 10% et 20%. Par conséquent, il est nécessaire d'augmenter la capacité de stockage afin d'atteindre l'objectif de fournir la possibilité d'acheter la production l'hiver comme l'été.

Par rapport aux politiques de financement, la Banque Nationale de Promotion (BNF) a donné 7, 907.085 dollars pour la production du riz durant l'année 2014. Il est important de surligner que les couts de production par hectare de la culture du riz sont en dessous de 1,443 dollars selon les données du MAGAP en 2014. Par conséquent, les crédits accordés ne sont pas suffisent en relation à la valeur estimée pour cultiver une parcelle d'un hectare de riz.

Les crédits accordés par la banque BNF pour la production, sont d'un montant minimum de 500 dollars jusqu'à un montant maximum de 300.000 dollars avec un taux d'intérêt de 11.2% pour la production de cycle court. Il doit y avoir une garantie, laquelle peut être une hypothèque ou un gage. Les principales exigences pour les crédits sont les suivantes : une copie de la carte d'identité, une copie de la carte d'électeur, une facteur des services basiques, une copie du numéro de facturation (RUC) pour les montant supérieurs à 3.000 dollars et un plan d'investissement pour les montants supérieurs à 20.000 dollars jusqu'à 100.000 dollars. Même s'il existe la possibilité de demander un crédit, la capacité tardive de réponse de la banque BNF démotive les petits producteurs. Ils considèrent les prêts informels avec une disponibilité immédiate, malgré le taux d'intérêt.

D'une autre part, le projet « AgroSeguro » a pour objectif la mise en œuvre d'un système d'assurance productive subventionné par l'Etat en bénéfice des petits producteurs à travers le transfert de risque économique et technique à une compagnie d'assurance. Le MAGAP subventionne 60% de la valeur du coût de l'assurance, en protégeant les cultures, et en assurant les coûts directs de production, contre les phénomènes climatiques et biologiques imprévus. Les exigences sont : avoir les parcelles avec les cultures qui forment le projet AgroSeguro, une copie de carte d'identité, la carte d'électeur, le formulaire de demande de l'AgroSeguro avec un schéma. Il est important de garde en memoire que la surface minimum pour assurer est de 5.000metres carrés et avoir une surface agricole de 3.5000 m.s.n.m. La durée de l'assurance

consiste entre les périodes de semence et de maturité physiologique de la culture, c'est-à-dire, pour le cas du riz, l'assurance est valide durant 120 jours.

Le secteur rizicole durant plusieurs années a été privilégié au niveau des politiques publiques, cependant il y a eu beaucoup de compétition entre les projets du MAGAP. Par exemple, le cas du PNSAE (les kits agricoles) et le plan pilote : La commercialisation de manière associative, les deux projets fournissent les kits subventionnés pour la production du riz, avec la différence que le PNSAE fournit les intrants chimiques à travers les commerçants, alors que le plan pilote le fait avec l'unité nationale de stockage (UNA). En conséquence, les deux politiques jouent le même rôle avec un double décaissement de l'Etat pour la même politique.

On cherche à améliorer l'articulation entre les projets du MAGAP, pour que de cette manière soit obtenu un renforcement associatif des organisations bénéficiaires de ces projets, cependant avec les politiques de subventions, les agriculteurs continuent à être dépendants de l'Etat et ne réussissent pas à être indépendant principalement sur les thèmes de la production et la commercialisation. En vue des résultats de ce chapitre on propose une nouvelle question : Qu'est-ce qui arrivera à l'agriculteur de riz à la fin des politiques de subvention? Les crédits informels augmenteront ou de diminueront? L'organisation a-t-elle été renforcée ou non?

Les principales conclusions :

La recherche étudie le lien entre la commercialisation et la source de financement pour la production du point de vue du petit riziculteur en Equateur. Ont été reporté des travaux où ce lien se base sur une relation gagnant-gagnant, où les commerçants/intermédiaire réalisent des prêts de manière informels à différents taux d'intérêt.

Dans certains cas on a pu observer le rôle de la confiance, à travers l'analyse du capital social. Cependant cette relation économique encastrée dans les relations non économiques, et celles qui ont été appelées dans la recherche comme système institutionnel de l'intermédiation, peut être conçu comme une relation sociale asymétrique, où se rendent visibles les structures de pouvoir dans lesquelles les acheteurs imposent les conditions aux producteurs. Ceci à travers la combinaison de l'abus de pouvoir et le faible pouvoir de négociation puisqu'ils sont liés au prêt informel pour la production. Donc, la problématique qui nous a guidées tout au long de la recherche s'est centrée sur l'identification et l'analyse des facteurs déterminants et les mécanismes du système institutionnel de l'intermédiation qui jouent un rôle sur la

commercialisation du petit riziculteur. De plus d'expliquer quand cela donne des bénéfices ou préjudices au petit riziculteur, pour lequel ont été développés des systèmes d'activités autour des facteurs de production, des mécanismes de commercialisation et des formes de financement.

Le système institutionnel de l'intermédiation contribue à apercevoir les relations entre les acteurs aussi bien pour la commercialisation que pour le financement de la production. Par conséquent, la thèse s'est tournée autour de quatre hypothèses qui ont pu être prouvées tout au long de la recherche.

On a pu démontrer que le financement pour la production des petits producteurs de riz n'est pas suffisant malgré la présence de prêt formel de la banque publique (encore inefficace) qui coexiste avec le crédit informel des intermédiaires locaux à différents taux d'intérêt par mois. Par conséquent, on s'est proposé d'étudier la possibilité de travailler avec les crédits privés, que ce soit des crédits des banques régies par la « Superintendencia de Bancos », des coopératives de crédits et d'épargnes, ou une institution financière régie par la « Superintendencia de Economía Popular y Solidaria ». Dans l'actualité ils existent des crédits privés depuis ces institutions, cependant ils cherchent l'accessibilité aux petits agriculteurs à travers des microcrédits productifs, afin de dépendre de moins en moins des prêts informels, tel qu'il l'a été montré avec les caisses de crédit et d'épargne ou banque communal dans les chapitres antérieurs.

D'une autre part, tous les éléments qui ont été abordés dans la thèse sont depuis l'approche du petit riziculteur, cependant, on se pose la question depuis le point de vue des autres acteurs directes de la chaîne de valeur du riz, en considérant les agroindustriels (propriétaires des décortiqueuses privées), commerçants et intermédiaires, qui prennent part des risques dans un moment de la chaîne de valeur productive du riz. En effet, ils jouent à la fois le rôle de commerçants et industriels mais aussi le rôle de banque pour pouvoir rendre solvable les coûts de productions des petits et moyens agriculteurs, mais à différents taux d'intérêts. Donc, on se propose d'étudier la possibilité d'offrir à ces acteurs la protection aux risques qu'ils acquièrent quand ils ont en leur possession la production, et de cette manière réduire le taux d'intérêt en réduisant les risques. Cependant, on ne justifie d'aucune manière les taux d'intérêt aussi élevés qui dans l'actualité sont pénalisés par le ministère de l'intérieur où il a été mise en place des campagnes sur le « chulco » dans le pays, soutenu par le nouveau code pénal qui pénalise la pratique d'usurier.

RÉSUMÉ ABSTRACT

Accès aux marchés conditionnés par le financement petits producteurs: cas du riz en Équateur.

La recherche analyse l'aspect de la commercialisation du point de vue du petit producteur. Selon le recensement agricole, 80% des exploitations agricoles consacrées à la production de riz ont moins de 20 hectares, ce qui représente 50% de la surface totale occupée dans la production de riz et génèrent 49% de la production totale nationale (Chiriboga, 2008).

Les systèmes de commercialisation sont fortement liés aux formes de financement, de sorte que ces mécanismes sont nommés comme un système de négociation institutionnelle qui permet d'entrepercevoir une relation étroite entre les acteurs du financement et de la commercialisation de la production. Dans un tel système institutionnel on observe comment l'acte d'échange va au-delà du terme économique et se crée une structure sociale d'interaction continue et prolongée. De cette façon on peut voir comment l'action économique est encadrée "embedded" dans le tissu non-économique, les institutions, les relations et ainsi l'échange se produit dans un environnement institutionnalisé. Le système institutionnel est caractérisé par des règles, normes, conventions, la confiance, la réciprocité, le pouvoir et l'inégalité.

L'objectif de la thèse est de montrer comment le petit agriculteur fait face à la commercialisation de sa production conditionnée par le financement dans un système institutionnel qui se développe avec les autres acteurs de la chaîne de valeur du riz et déterminer si ce système, caractérisé par un échange économique encadré dans un contexte social non économique, lui génère des bénéfices ou préjudices.

Mots-clés : commercialisation, financement, petit producteur, riz, Équateur.

Market access of small producers with financial conditions: the case of study of rice in Ecuador.

The research analyzes the aspect of commercialization from the small producer perspective. According to the agricultural census, 80% of farms devoted to rice production are under 20 hectares, representing 50% of the total area occupied in rice production and generate 49% of the national total production (Chiriboga, 2008).

Marketing systems are strongly linked to forms of financing, so that these mechanisms are named as an institutional trading system that allows to understand the close relationship between the actors that finance along the rice chain. In such an institutional system we observe how the act of exchange goes beyond economic term and creates a social structure of continuous and prolonged interaction. This way we can see how the economic action is embedded in the non-economic relations, institutions, and thus the exchange occurs in an institutionalized environment. The institutional system is characterized by rules, norms, conventions, trust, reciprocity, power and inequality.

The aim of the thesis is to show how the small farmer faces the commercialization of its production conditioned by informal funding an institutional system that develops with the other actors in the rice value chain and determine if this system, characterized by the economic exchange in a non-economic social, which can generate benefits or losses to small farmers.

Key words: Commercialization, finance, small producer, rice, Ecuador.



AGROCAMPUS OUEST • Institut supérieur des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage
65 rue de Saint-Brieuc – CS84215 – F-35042 Rennes Cedex
Tél. : 02 23 48 50 00
www.agrocampus-ouest.fr