

Betty Espinosa

# Las redes de comercio justo

## Interacciones entre el don y el intercambio mercantil



© 2017 FLACSO Ecuador

Cuidado de la edición: Editorial FLACSO Ecuador

Impreso en Ecuador, octubre de 2017

ISBN: 978-9978-67-484-0

Flacso Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro, Quito-Ecuador

Tel.: (593-2) 294 6800 Fax: (593-2) 294 6803

www.flacso.edu.ec

---

Espinosa, Betty

Las redes de comercio justo : interacciones entre el don y el intercambio mercantil / Betty Espinosa. Quito : FLACSO Ecuador, 2017

xxix, 322 páginas : ilustraciones, cuadros, gráficos. -  
(Serie Académica Atrio)

ISBN: 9789978674840

ECONOMÍA DEL DESARROLLO ; COMERCIO ;  
FINANZAS ; MERCADO ; PRODUCCIÓN ; ARTESANÍAS ; CACAO ; MADERA ; CERÁMICA ; PLURALISMO ; EXPORTACIÓN ; IMPORTACIÓN ; MAQUITA CUSHUNCHIC ; ECUADOR

338.9 - CDD

---

A Dayuma

# Índice de contenidos

Abreviaturas de instituciones . . . . .	XI
Presentación . . . . .	XV
Prólogo de Robert Cobbaut . . . . .	XVII
Prólogo de Thomas Périlleux . . . . .	XXIII
Agradecimientos . . . . .	XXV
<b>Introducción</b>	
Actuar en una pluralidad de mundos: el caso del comercio justo en Ecuador . . . . .	1
<b>Primera parte. Problemática y marco de análisis</b>	
<hr/>	
<b>Capítulo 1</b>	
La problemática de la investigación . . . . .	15
El comercio justo y la problemática del precio justo . . . . .	15
El terreno de aplicación: Ecuador . . . . .	40
La modalidad de industrialización tardía por sustitución de importaciones . . . . .	46
Los cuestionamientos planteados por el comercio justo . . . . .	50

<b>Capítulo 2</b>	
<b>La construcción del marco de análisis</b> . . . . .	53
Elección de una postura de análisis cualitativo . . . . .	54
La investigación exploratoria . . . . .	62
Los referentes teóricos . . . . .	66
Elecciones metodológicas. . . . .	101
Selección de los estudios de caso . . . . .	110

**Segunda parte. Análisis de casos**

<b>Capítulo 3</b>	
<b>La organización no gubernamental Maquita Cushunchic</b>	
<b>Comercializando como Hermanos.</b> . . . . .	117
Historia de MCCH y su contexto . . . . .	118
Estructura de MCCH en la línea de las acciones de enmarcación fuerte . . . . .	143
Evolución de MCCH vista a través de los estados financieros . . . . .	150
Conclusiones. . . . .	160

<b>Capítulo 4</b>	
<b>La exportación de cacao fino de aroma</b> . . . . .	167
Contexto, problematización y traducciones . . . . .	168
Análisis . . . . .	185
Conclusiones. . . . .	189

<b>Capítulo 5</b>	
<b>Producción y comercialización de artesanía de madera de balsa.</b> . . . . .	193
Contexto, problematización y traducción . . . . .	195
Análisis . . . . .	205
Conclusiones. . . . .	220

<b>Capítulo 6</b>	
<b>Producción y comercialización de cerámica artesanal</b> . . . . .	227
Contexto, problematización y traducciones . . . . .	228

Análisis . . . . .	236
Conclusiones . . . . .	245

<b>Capítulo 7</b>	
<b>Producción y comercialización de artesanía en Otavalo.</b> . . . . .	249
Contexto, problematizaciones y traducciones . . . . .	251
Análisis . . . . .	264
Conclusiones. . . . .	273

<b>Conclusiones</b> . . . . .	277
El estudio de campo bajo el tamiz de los referentes teóricos . . . . .	278
¿Un modelo no formalizado del segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo? . . . . .	294
Algunas reflexiones sobre el comercio justo y el precio justo. . . . .	299
Consideraciones prospectivas . . . . .	301

<b>Referencias.</b> . . . . .	307
-------------------------------	-----

**Índice de figuras**

Figura 4.1. Precios a término del cacao del 3 de enero 1994 al 31 de enero 2007 en el Nybot (datos de cierre diarios) . . . . .	182
Figura 8.1. Los regímenes de acción según Boltanski (1990) . . . . .	284

**Índice de gráficos**

Gráfico 3.1. MCCH: Grupos de distribución CCH, enero-junio 1985 . . . . .	124
Gráfico 3.2. Mercaditos populares, julio-diciembre de 1985. . . . .	126
Gráfico 3.3. Estructura de MCCH en 1991 . . . . .	130
Gráfico 3.4. Estructura de MCCH en 2000 . . . . .	138
Gráfico 3.5. Estructura de MCCH en 2008 . . . . .	146

Índice de tablas

Tabla 2.1. Los mundos comunes según Boltanski, Thévenot y Chiapello . . . . .	83
Tabla 3.1. Balances de MCCCH (en miles de dólares) . . . . .	151
Tabla 3.2. Detalle de los fondos propios (miles de dólares) . . . . .	153
Tabla 3.3. Análisis estructural del balance (miles de dólares) . . . . .	155
Tabla 3.4. Composición de las ventas por sector de actividad (miles de dólares) . . . . .	157
Tabla 3.5. Cuenta de resultados MCCCH (miles de dólares) . . . . .	158
Tabla 3.6. Las contribuciones financieras externas de 2003 a 2008 (en miles de dólares) . . . . .	159
Tabla 4.1. Producción mundial de cacao en grano, 1998-2007 (en miles de toneladas) . . . . .	171
Tabla 4.2. Ecuador: exportación de cacao en grano, período 1998-2009 (toneladas métricas) . . . . .	172
Tabla 4.3. Exportaciones de cacao de MCCCH (1991-1999) . . . . .	179
Tabla 4.4. Exportaciones de cacao de MCCCH (2000-2009) . . . . .	180
Tabla 4.5. MCCCH: estructura de la cuenta de resultado agroexportación de cacao (en miles de dólares) . . . . .	184
Tabla 8.1. Modelo no formalizado del segmento 'hacia atrás' de la cadena de lo justo . . . . .	295

Abreviaturas de instituciones

AFN	African Fairtrade Network
AFTF	Asia Fair Trade Forum Inc.
AGCD	Agencia de Cooperación al Desarrollo
Anecacao	Asociación Ecuatoriana de Cacao
Apica	Asociación Apícola de Cacha
ATO	Alternative Trade Organizations
CCH	Comercializando como Hermanos
CCPB	Consortio Italiano para el Control Biológico
CEB	Comunidades eclesiales de base
Cepal	Comisión Económica para América Latina
Cepcu	Centro de Estudios Pluriculturales
CLAC	Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Comercio Justo
Clacso	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
CNUCED	Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
Cocpe	Corporación de Organizaciones Campesinas de la Provincia de Esmeraldas
Cofta	Cooperation for Fair Trade in Africa
Conaie	Confederación de Nacionalidades Indígenas de Ecuador
Coodesarrollo	Cooperativa para el Desarrollo de los Pueblos
Corcima	Corporación de Comunidades Indígenas Maquipurashun

Abreviaturas de instituciones

Corpei	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador
Corproc	Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao
Corproce	Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao del Ecuador
CPDR	Centro de Filosofía del Derecho
CTB/BTC	Cooperación Técnica Belga
CVS	Cristo Vive en el Sur
Eclof	Comité Ecuatoriano del Fondo Ecuménico de Crédito
Ecorae	Instituto para el Ecodesarrollo Regional Amazónico
EFTA	European Fair Trade Association
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
Fedexpor	Federación Ecuatoriana de Exportadores
FEPP	Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio
FINE	European Fair Trade Association
FLO	Fair Trade Labelling Organizations
FTO	Fair Trade Organization
G77	Grupo de los 77
ICCO	International Cocoa Organization, Organización Internacional del Cacao
IFAT LA	Asociación Latinoamericana de Comercio Justo
IFAT	International Federation for Alternative Trade
INED	Instituto Nacional de Estudios Demográficos
Liffe	London International Financial Futures and Options Exchange
MCCH	Fundación Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos
MH	Max Havelaar
NAP	Network of Asian Producers
NEWS	Network of European World Shops
NPO	Non Profit Organization
Nybot	New York Board of Trade
Ocame Muisne	Organización Campesina de Muisne

Abreviaturas de instituciones

OEA	Organización de Estados Americanos
OIT	Oficina Internacional del Trabajo
ONG	Organización no Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
Oxfam	Oxford Committee for Famine Relief
Procomer	Programa de Comercialización de Lago Agrio
Relacc	Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria
Secap	Servicio de Capacitación Profesional,
Serrv	Sales Exchange for Refugee Rehabilitation Vocation
SNV	Servicio Holandés de Cooperación
Ticova	Tiendas Comunitarias del Vicariato de Aguarico
Unaimco	Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo
UNOCPHSA	Unión de Organizaciones Campesinas Zona Alta de Poza Honda
Uoccab	Unión de Organizaciones Campesinas del Cantón Bolívar
Uocipe	Unión de Organizaciones Campesinas Independientes de la Provincia de Esmeraldas
Urocal	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral
WFTO	World Fair Trade Organization
WFTO-Pacific	The Pacific Rim

## Presentación

El comercio justo es un sistema que critica, de manera aguda, los procesos de mercantilización, al cuestionar uno de los instrumentos centrales de una economía moderna: los precios. El movimiento que lo encarna ha planteado nuevas metodologías de formación de “precios justos”, que se contraponen a la noción tradicional y al equilibrio que el precio representa entre la oferta y demanda. Así, los aportes del movimiento de comercio justo constituyen alternativas económicas que se producen a través de miradas no convencionales.

Esta perspectiva converge con el interés de FLACSO Ecuador en contribuir a los debates en curso, tanto en la economía heterodoxa como en las teorías del desarrollo. Betty Espinosa, autora de la obra, analiza la cuestión del comercio justo, a partir de la economía de las convenciones. Esta teoría inicia con el análisis de las instituciones y de un postulado de racionalidad instrumental y procedimental, siguiendo los trabajos teóricos de autores como Herbert Simon, Ronald Coase, Olivier Favereau, Luc Boltanski, Bruno Latour, Olivier Thévenot y Eymard-Duvernay.

El libro se basa en una investigación transdisciplinaria en la que la autora entrecruza economía, sociología y antropología. Esto le permite revelar las relaciones ambiguas entre productores del Sur, generalmente provenientes de comunidades indígenas, y consumidores del Norte, ambos involucrados en el movimiento del comercio justo. En este marco, el desafío del movimiento es traducir las interacciones entre una lógica moderna, impregnada por la racionalidad del cálculo y del intercambio entre equivalentes, que tiende a ver la vida social como una sucesión de

relaciones de corto plazo referidas únicamente a objetos, por una parte, y por la otra, una lógica no moderna, impregnada del rechazo al cálculo, que apunta a la construcción de relaciones complejas de largo plazo, aunque esté constantemente expuesta al intercambio.

*Las redes de comercio justo. Interacciones entre el don y el intercambio mercantil* es un libro que contribuye a evaluar el impacto del movimiento del comercio justo en la evolución del modo de vida de productores y productoras del Sur. La autora realiza un análisis fenomenológico de cuatro casos contrastantes ubicados en Ecuador, cuyos resultados evidencian las dificultades y los artificios que permiten la acción en mundos caracterizados por la diversidad y el pluralismo.

Este libro abre pistas de reflexión e investigación sobre las problemáticas del precio justo y, más ampliamente, sobre la economía solidaria. Al hacerlo apunta a contribuir a los debates sobre la coexistencia de racionalidades y lógicas diversas en América Latina.

Juan Ponce Jarrín  
Director de FLACSO Ecuador

## Prólogo de Robert Cobbaut

Por más de diez años he sido testigo privilegiado de la trayectoria personal e intelectual de Betty Espinosa. Es para mí un inmenso placer y, al mismo tiempo, un gran honor presentar –y también aclamar– la publicación de este libro, en el pleno sentido de la palabra, es decir, de inscribirlo en el espacio público. He sido también testigo de que Betty es una embajadora de FLACSO Ecuador muy apreciada en la Universidad Católica de Lovaina y en la Universidad Libre de Bruselas, en particular en nuestro Centro de Investigación Transdisciplinaria de la Filosofía del Derecho, no solamente para su gentileza, sino por su voluntad de integración activa en algunos de nuestros seminarios de investigación. También por su compenetración con nuestras teorías, a primera vista un poco abstrusas, de la acción colectiva y de la capacitación de los actores sociales, de la ‘procedimentalización’ del derecho, de la contextualización y efectución de las normas, de la gobernanza reflexiva o del pragmatismo genético.

El texto de Betty Espinosa es una obra de madurez, por la gran familiaridad de la autora con su campo de investigación y por el dominio que tiene de un conjunto de disciplinas de las ciencias sociales (sociología, antropología, economía, administración). También por el carácter juicioso de sus opciones metodológicas, y el afinamiento y la ‘justeza’ de su trabajo de campo, tanto en términos de la recolección como en el tratamiento de los datos y en la selección de los casos que permitieron plantear conclusiones de amplia generalidad. Estos cuatro casos han sido analizados en profundidad desde la perspectiva epistemológica desarrollada por antropólogos como Jean-Pierre



Olivier de Sardan y Pierre-Joseph Laurent. Se trata de una investigación de campo que se refiere a una secuencia social única, circunscrita en el espacio y el tiempo, y que constituye lo que se llama un ‘evento diagnóstico’, siguiendo a De Sardan, es decir, un acontecimiento social escogido por el investigador por sus propiedades sintomáticas. Este acontecimiento le sirve de ‘revelador’ porque en las interacciones que se producen allí se observa el juego de lógicas sociales más vastas, la puesta en ejecución de normas prácticas más difundidas, el despliegue de estrategias recurrentes, el peso de coacciones exógenas, y el efecto de fuerzas o de mecanismos exteriores.

La primera característica distintiva del trabajo de Betty Espinosa es haber adoptado un posicionamiento principalmente inductivo, aunque no de manera exclusiva. Para ella, no se trataba de seleccionar hechos para ilustrar una teoría, sino de seleccionar instrumentos conceptuales adecuados para revelar la significación profunda de los hechos observados y de las representaciones individuales o colectivas expresadas en las entrevistas. En consecuencia, la fase exploratoria de la investigación consistió en múltiples y numerosas ‘idas y venidas’, como ella afirma, entre “situaciones concretas que aparecían como significativas para nuestra problemática y un conjunto evolutivo de referentes teóricos que parecían permitirnos percibir de manera comprensiva la manera en la que estas situaciones son vividas por los mismos actores”. Para mí, el término más importante en esta cita es la palabra ‘comprensiva’. No se trataba solamente de ‘explicar’ sino de ‘comprender’ las situaciones, y para ello sometió 12 casos a una investigación preliminar consistente (incluyendo análisis de documentos, observación y algunas entrevistas).

De este análisis preliminar aparecía un conjunto estable de referentes teóricos, unificados por una postura epistemológica común de tipo fenomenológico. Este demandaba un acercamiento de análisis cualitativo, el cual, según señala Betty Espinosa, “no se refiere al registro ‘popperiano’ de la ‘falsificabilidad’, sino al registro ‘weberiano’ de la ‘plausibilidad’”. Lo particularmente interesante en la composición de este conjunto estable es su carácter, que denominaré ‘acercamiento transdisciplinario’. Mientras un acercamiento interdisciplinario pone en juego, de manera paralela, instrumentos conceptuales de varias disciplinas para analizar un fenómeno o un

conjunto de fenómenos, un acercamiento transdisciplinario trabaja con una combinación específica de instrumentos conceptuales de varias disciplinas, en un modelo no formalizado que conduce a la comprensión de fenómenos complejos, como en el caso del comercio justo. Es decir, una matriz como esta, que se sintetiza en la conclusión general del estudio, el ‘modelo no formalizado’ del segmento de producción e intermediación de la cadena del comercio justo, permite a la investigadora ganar en generalidad y constituye un instrumento pertinente para el análisis de situaciones problemáticas, así como de nuevos proyectos, por la posibilidad que ofrece de hacer conjeturas sobre la inminencia de conflictos o, por lo menos, de errores o ambigüedades que serían fuentes de conflictos potenciales. Una descripción breve de los cinco componentes estructurales del modelo ilustrará esa afirmación, que se inscribe claramente en el registro de la plausibilidad.

El primero, quizá el más importante de los referentes teóricos, es la distinción operada por M. Callon y B. Latour entre los registros del intercambio y del don, y el trabajo de formateo que ambos exigen. El formateo es, sin embargo, el concepto clave de esta conceptualización. El formateo del intercambio establece una ‘estructura de gobernanza’ convencional, que determina qué debe ser calculado (las internalidades de los economistas) y qué está prohibido calcular (las externalidades); esto permite estar en paz por el hecho de ‘estar pagados’ (pues el intercambio fue entre equivalentes).

A la inversa, en el registro del don se encuentra definida la prohibición de calcular, de modo que nadie pueda considerarse ‘pagado’. Como lo remarca Maurice Godelier, mientras más circulan los bienes y las personas, más ligados se encuentran. Este formateo no es nada idílico. Como lo subrayan Callon y Latour (1997), el don no es ni más primario, ni más natural, ni más elemental que el intercambio; se obtiene por un forcejeo tan artificial, tan violento, tan institucionalizado como el de la ganancia.

De hecho, en todas las situaciones analizadas en el marco del comercio justo, en una forma u otra coexisten los dos regímenes. El formateo de los pequeños productores del Sur se encuentra estructurado en las categorías del sistema de comercialización del Norte. Sin embargo, esta se encuentra mediado por organizaciones del Sur, que son en su mayoría ONG. Una hipótesis de trabajo que debe ser formulada *a priori* es que el proceso de

traducción de los mensajes provenientes del Norte está expuesto a un nivel elevado de ruido. En consecuencia, la comprensión rigurosa y refinada de la coexistencia compleja de los dos regímenes necesita, sin duda, poner en juego una panoplia de referentes teóricos.

Por un lado, la autora recurre a la sociología pragmática francesa, específicamente a la sociología de los regímenes de acción de Luc Boltanski, cuyas categorías analíticas son la justicia, la justeza, la violencia y el amor-ágape. Así lo resume en este trabajo.

La descripción de este régimen de acción llevó a L. Boltanski (1990) a retomar la discusión sobre el don, que se volvió clásica en socio-antropología desde el ensayo fundador de M. Mauss (2004). Para Boltanski, el amor-ágape es un don que ignora el contra-don y se sitúa por fuera de la reciprocidad; es una situación extrema, cercana a la utopía, que introduce otras condiciones que aquellas que Callon y Latour habían asociado al don. La descripción de este régimen es susceptible de servirnos de punto de referencia para comprender más finamente un gran número de lógicas de acción de los promotores del comercio justo: aquellas en las cuales aceptan, por ejemplo, abandonar sus cálculos y expectativas de reciprocidad para comprometerse con los (pequeños) productores en una relación de don desinteresada.

He hecho esta cita un poco larga porque es una ejemplificación muy típica del interés y de la fecundidad del procedimiento, que consiste en combinar los referentes teóricos e incluso los paradigmas. Como lo he dicho antes, eso no es simplemente un principio metodológico, sino la expresión de una postura epistemológica de tipo fenomenológico.

Un tercer referente teórico, más conocido, es la teoría de las ciudades o de los principios de justificación, de Boltanski-Thévenot-Chiapello, que es un material adecuado para dar cuenta de la construcción de compromisos. El cuarto referente teórico son varios trabajos antropológicos que han elaborado la noción de ‘astucia’; en relación con la noción de ‘respeto’, permite comprender modos de resistencia pasiva al formateo, que tienen como objetivo no resignarse sin arriesgarse a la ruptura de la relación.

El último referente, muy importante para la comprensión de un número significativo de conflictos o errores en los procesos de comercio justo, se

relaciona con la economía heterodoxa. La tipología propuesta por el economista francés Olivier Favereau contempla tres categorías, a diferencia del modelo de la teoría económica dominante, la neoclásica, que considera un tipo único de mercado, el modelo walrasiano, cuya representación es la de un mercado de subasta. Consideraré aquí dos de los tres tipos propuestos por Favereau, y excluiré el que concierne al mercado del trabajo. El primer tipo, precisamente los mercados walrasianos, que Favereau (1989) llama “organizaciones de mercado”, son los mercados en los que las transacciones conciernen exclusivamente a bienes fuertemente estandarizados, como los productos financieros y los productos primarios. En estos mercados, que son construcciones sociales evolutivas, los precios son las variables de ajuste de la oferta y de la demanda. El proceso de subasta tiene precisamente como función producir un vector de precios, de tal manera que se igualen la oferta y la demanda de cada producto objeto de las transacciones.

El segundo tipo es lo que Favereau, revirtiendo la primera denominación, llama “mercados de organizaciones”. En estos, las empresas se esfuerzan por diferenciarse de sus competidores a través de la calidad –real o supuesta– de sus productos. Las características distintivas de los productos, que son aceptadas por los compradores, justifican un diferencial de precio. En ese tipo de mercados, los precios ya no constituyen las variables de ajuste de una organización de mercado, sino las variables de financiamiento de las empresas en competencia por la supervivencia, cuya condición es cobrar sus costos de producción más un margen aceptable de ganancia.

Por último, en la parte empírica del estudio, Betty Espinosa pone en juego, con sutileza, el sistema interpretativo a la vez flexible y riguroso que constituye varias combinaciones de los cinco referentes. Los cuatro casos elegidos, por su carácter de ‘eventos diagnósticos’, han sido examinados sin complacencia y sin prejuicio, en una presentación densa y, sin embargo, altamente informativa, diseñando pistas para un comercio solidario que tiene una capacidad ampliada para mejorar las condiciones de vida de los productores del Sur.

Quito, junio de 2011

## Prólogo de Thomas Périlleux

Este libro constituye la culminación de una extensa aventura que celebramos. Una aventura a veces difícil, sinuosa, sorpresiva, en la cual se ha demostrado saber sortear dificultades. Una aventura intelectual, aventura de investigación en la que ha habido compromiso y entrega que marcan una vida; una aventura existencial que ha hecho de este libro una verdadera experiencia.

Quisiera dar primeramente testimonio de la amistad que se ha ido construyendo en este camino. Si esta investigación ha marcado la vida de la autora, también ha marcado la mía por los contactos con personas, poblaciones e instituciones de Ecuador que tienen y valoran una cosmovisión y formas de vida radicalmente distintas a las nuestras. Pienso asimismo en los enriquecedores encuentros en FLACSO Ecuador con colegas y estudiantes. Pienso también en los encuentros con pensadores como Bolívar Echeverría, ahora desaparecido, cuyo pensamiento ha sido revelador de otras maneras de vivir la modernidad.

A continuación quisiera resaltar algunos atributos valiosos de este libro. El primer atributo es haber manejado la complejidad y la ambivalencia de las prácticas económicas, incluso aquellas 'alternativas', a partir de los conceptos de hibridación y de pluralismo. En el texto podemos encontrar un análisis fino y riguroso de la complejidad del comercio justo: la pluralidad de lógicas de acción concierne a la coexistencia y a la hibridación entre el registro del don y aquel del intercambio, pero además se demuestra que hay un pluralismo interno en cada uno de estos regímenes. Por una parte, el mercado debe analizarse según una concepción heterodoxa que puede representar una pluralidad de formas y estructuras de mercado, concebidas como objetos colectivos, construcciones voluntarias y evolutivas. Por otra parte, la comu-

nidad, normada por el don, no es homogénea, y la categoría misma de dones es plural: hay dones utilitarios, forzados, gratuitos, aquellos que recurren a artificios... Desde esta perspectiva, la noción de pluralidad es al mismo tiempo descriptiva (heurística) y normativa (un valor que se defiende). Se trata de un pluralismo fuerte, que va mucho más allá de la sola coexistencia liberal de opciones individuales diferentes, dado que nos lleva al reconocimiento de la alteridad y a una investigación de la composición de las diferencias, con el propósito de constituir un conjunto de mundos comunes.

El segundo atributo tiene que ver con su ambición y destrezas teóricas, al referirse a marcos analíticos complejos en sociología, economía y antropología, que se manejan con el debido respeto a sus convergencias y a sus heterogeneidades. El marco de análisis plural que se ha elaborado tiene un gran potencial y puede ser removilizado para comprender otros objetos como el análisis de las políticas públicas en Ecuador. Al mismo tiempo, esta investigación manifiesta, igualmente, una preocupación por no separarse nunca de lo empírico. Hay que resaltar las enormes cualidades del estudio, incluso en terrenos en los cuales los interlocutores no estaban *a priori* disponibles para una investigación con una observadora externa. Se ha realizado un seguimiento en detalle de la trayectoria de cada uno de los cuatro casos; es un análisis muy sistemático.

El tercer atributo consiste en apoyar el análisis en un sustrato antropológico de las prácticas económicas, el 'humus humano' en el cual ellas se arraigan y que a veces se ponen en peligro. Las dimensiones antropológicas que se movilizan (a través de las nociones de economía tradicional, reciprocidad, deuda, relación, obligación o rechazo de separación) no son ni periféricas ni marginales en este trabajo, son centrales, están en su corazón. Estas se articulan, de hecho, a las dimensiones ético-políticas, militantes, que se pueden encontrar en el fundador de la organización no gubernamental que se estudia, la misma que busca promover el comercio justo y resistir a los efectos desestructurantes de una economía cada vez más competitiva.

Finalmente quiero enfatizar en el privilegio que tuve al ser director de este trabajo.

Lovaina La Nueva, diciembre 2010

## Agradecimientos

Este libro es el resultado de una investigación realizada entre 2004 y 2009. Un trabajo de este alcance no puede realizarse sin la participación de muchas personas que nos acompañan, nos inspiran, nos ayudan, se sacrifican, nos comprenden y, a veces, hasta se oponen a su realización. A esas personas e instituciones, que han contribuido de las más diversas maneras, quisiera expresarles mi más sincero agradecimiento. Primeramente, agradezco a mis directores de tesis, Robert Cobbaut y Thomas Périlleux, profesores de la Universidad Católica de Lovaina, por su seguimiento riguroso y constante, así como por su generosidad, apertura y paciencia.

Robert Cobbaut me introdujo al estudio de la economía neoinstitucionalista y convencionalista. Durante nuestras intensas y prolongadas discusiones, no escatimó esfuerzos para transmitirme sus conocimientos sobre economía y filosofía y, al mismo tiempo, me dejó amplia libertad de pensamiento. Cada palabra de este trabajo tiene la huella de su crítica y aliento. Tuve también el privilegio de contar con el apoyo de Thomas Périlleux, con quien profundicé en el estudio de la sociología pragmática. Sus precisiones teóricas me permitieron responder a numerosas interrogantes sobre el sentido plural de las acciones y me abrieron pistas duraderas de reflexión. Robert Cobbaut y Thomas Périlleux se interesaron profundamente en mi tesis y en mi país, incluso vinieron a Quito en algunas ocasiones. He aprendido muchísimo de estos dos profesores excepcionales que estuvieron atentos a mis avances y dificultades, les agradezco por su exigente acompañamiento académico y por su amistad, sin los cuales este libro no existiría.

Asimismo, agradezco el acompañamiento de Pierre-Joseph Laurent, quien con sus saberes profundos sobre antropología me ayudó a comprender la dinámica y la problemática del encuentro entre culturas diferentes. Sus reflexiones sobre las sutiles prácticas de resistencia y ocultamiento constituyen una dimensión importante de los análisis a los que recurrí en este trabajo. Debo reconocer, asimismo, el aporte de Carlos Arcos, que desde el inicio de mis estudios en la Universidad Católica del Ecuador me abrió diversos caminos de reflexión y acción en temas de sociología y desarrollo. Por su parte, Didier Van den Hove me transmitió múltiples inquietudes sobre la dinámica de las organizaciones, y fue mi promotor en el proceso de ingreso al programa doctoral en Lovaina. Muchas gracias a estos profesores por lo que he aprendido de ellos y por su apoyo en momentos oportunos.

Aprecié muchísimo también el riguroso trabajo de los dos lectores de este trabajo y les agradezco por el valioso tiempo que consagraron a la revisión. Nil Ozcağlar-Toulouse, a partir de su gran conocimiento y compromiso con el movimiento de comercio justo, realizó observaciones que me permitieron ahondar en la dinámica de mi objeto de estudio, así como explicitar, de mejor manera, el proceso de investigación. A Bruno Frère le agradezco por sus observaciones críticas y profundas, que contribuyeron a situar este trabajo en discusiones más amplias sobre el espíritu solidario y sus retos para las sociedades contemporáneas, así como por las numerosas pistas de reflexión que se abrieron y por sus palabras alentadoras, que me dieron nuevos impulsos para mi trabajo de investigación.

Mi agradecimiento va también a las instituciones y numerosas personas que encontré durante el estudio empírico.

La Fundación Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), especialmente su presidente, el padre Graziano Mason, son un ejemplo vivo de pasión por la solidaridad. A lo largo de su trayectoria, no ha dudado en someterse a las pruebas más variadas, en batallas situadas en distintas *cités*: cívica, mercantil, inspirada, industrial, doméstica, conexionista; tampoco ha titubeado en pasar del amor-ágape a la justificación y viceversa, o del desbordamiento al formateo y viceversa. En el último cuarto de siglo, MCCH ha sido un laboratorio de solidaridad. Sus ensayos de precio justo son joyas para la reflexión económica y antropológica. Ha

sido un privilegio tener a disposición estas propuestas en la vida real. Muchísimas gracias por sus aportes prácticos a la crítica de la economía y por abrirme las puertas de esta valiosa institución.

En Otavalo tuve la oportunidad de conocer cuatro instituciones relevantes: Alcaldía de Otavalo, Centro de Estudios Pluriculturales (Cepcu), Maquipurashun y la Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo (Unaimco). Conocer sus perspectivas sobre los acuerdos y disputas con otros actores, así como sus percepciones sobre la justicia y la injusticia, fueron claves para comprender la dinámica de la producción y comercialización en esta localidad. Les agradezco por su apertura.

Diversos productores y pequeños comerciantes en Esmeraldas, Otavalo, Puyo, Quito y San Jorge me ofrecieron sus testimonios. Sus experiencias, esfuerzos, apuestas, ilusiones y pesares fueron los hilos que me permitieron ir tejiendo los argumentos de este trabajo. Les agradezco muchísimo por hacer esto posible. Igualmente, agradezco a Gina Maldonado por su apoyo en las entrevistas y otras actividades de investigación realizadas en Otavalo; sus conocimientos, contactos privilegiados y su compañía fueron cruciales para tratar de comprender un lenguaje y códigos diferentes.

Conocer a estas personas e instituciones me ha permitido no solo realizar este trabajo, sino también conocer mejor mi país y esto ha marcado mi vida. Les expreso a todos y todas mi más profundo reconocimiento y admiración. Además, aclaro que cualquier error en la 'traducción' de sus experiencias y prácticas es solo mío.

Esta investigación fue realizada entre Lovaina la Nueva (Bélgica) y Quito (Ecuador), en 13 viajes de ida y vuelta, lo que indudablemente me permitió enriquecerme de estas dos realidades nacionales, locales e institucionales, al mismo tiempo que demandó importantes y sostenidos apoyos y esfuerzos. Agradezco tanto a la Universidad de Lovaina como a FLACSO Ecuador por ser el marco institucional en el que pude realizar este trabajo.

Por otra parte, expreso mi agradecimiento a todos los profesores de la Universidad de Lovaina que contribuyeron a mi formación en la Facultad de Ciencias Económicas, Sociales y Políticas, tanto en la Louvain School of Management como en el Departamento de Ciencias Políticas y Sociales, y especialmente a Jean De Munck y Paul Pellemans. Igualmente, agradezco

al Centro de Filosofía del Derecho (CPDR), particularmente a Jacques Lenoble, por su acogida en diversos momentos de esta investigación y por la oportunidad de participar en discusiones y seminarios que me permitieron enriquecer este trabajo. También debo decir que estos años hubiesen sido menos gratos sin la presencia de mis amigos y colegas de doctorado, con quienes pude compartir de cerca las dificultades y los logros de este proceso: Guillermo Baquero, Ali Coulibaly, Lieselot De Greve, Miguel Chavarría, Luiz Felipe Serpa, Bénédicte Vandeveldy y Taichi Yano.

En FLACSO Ecuador conté con el apoyo sostenido de Juan Ponce, Adrián Bonilla y Fernando Carrión. Además, trabajar como profesora en FLACSO me ha permitido beneficiarme de la dinámica académica de esta institución, que me planteó nuevos retos y en donde he podido ampliar mis conocimientos sobre la realidad social, política y económica de Ecuador. Asimismo, agradezco el apoyo financiero de la Cooperación Técnica Belga (CTB/BTC), de la antigua Agencia de Cooperación al Desarrollo (AGCD), de la oficina de cooperación de la Universidad de Lovaina y del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso).

También conté con numerosos amigos que me apoyaron de las más diversas maneras durante estos años. Pienso especialmente en Edith Bernalcázar; Laurence Blésin; Meitner Cadena y Jaqueline Alegría; José Luis Cagigal; Marie Lieve, Michel y Emmanuel Châtelain; Bladimir Chicaiza; Claudine y Etienne De Leew; Ana Esteves, Charito Estefanell y Marta Guidali; Marina Esteves y Juan Cousin; Vincent Lorant, Fabienne Dourte y sus respectivos padres; Fabián Macías; Hélène y Lucien Morren; Cécile Périlleux; Chantal Pieters y Vincent Breton; Gustavo Riofrío; Marco Vinicio Rueda; Álex Terán; Leonardo Vélez y Sonia Espino. Les agradezco por la generosidad con que me acogieron, me alentaron y me dieron una mano en el momento preciso. Gracias por todas estas muestras de profunda amistad, sin las cuales no hubiese podido superar ciertos obstáculos y llegar a concluir este trabajo. Mi familia nunca dejó de alentarme. Gracias a mi mamá, especialmente por su fuerza de voluntad, a mi papá, a mi hermana Jenny, a mi sobrino Andrés, a mi abuelita Marina, por su apoyo incondicional y silencioso que fue muchas veces mi único refugio para hacer un paréntesis, descansar de las dificultades y tomar nuevas fuerzas.

Hacer una tesis doctoral, a pesar de todos los apoyos, es también una dura experiencia de soledad e incertidumbre. En este proceso de desbordamientos, traducciones y formateos en el que he pasado diversas pruebas académicas y personales, mi hija Dayuma ha estado siempre a mi lado. Me acompañó valientemente en diez viajes entre Bélgica y Ecuador, así como en varias oportunidades a la Amazonía ecuatoriana y a Otavalo. Dayuma, que actualmente tiene 12 años, ha sido mi inspiración más profunda y el motor de mis esfuerzos; su llegada a mi vida fue un milagro. Gracias por tu compañía, resistencia, paciencia y amor. Este trabajo y mi vida están dedicados a ti, Dayumita.

## Introducción

### Actuar en una pluralidad de mundos: el caso del comercio justo en Ecuador

Desde hace algunos años mi atención se centró en la pluralidad que caracteriza a Ecuador y, de manera más general, a América Latina. La pluralidad de usos, costumbres, lógicas de acción, como explica Bolívar Echeverría (2006, 207-260), paradójicamente conduce a afirmar una “unidad sui géneris” de la región. Según este autor, aquella pluralidad que produce la unidad en la diversidad puede ser explicada por la débil estructura económica de la modernidad capitalista en América Latina. El resultado es la coexistencia de varios proyectos históricos de modernidad que han quedado como promesas alternativas de caminos a seguir; se han sobrepuesto unos a otros y se han entremezclado sin que ninguno haya llegado a buen término o haya fracasado completamente.

De acuerdo con Echeverría, a estos proyectos corresponden diferentes estrategias para vivir en la modernidad, diferentes *ethos*, que son invenciones para hacerle frente y elaborar cada vez otro mundo posible. El primer ‘*shock* de modernidad’ es barroco y surgió en el momento de la conquista, a partir de fines del siglo XV, con la llegada de los conquistadores españoles y de los evangelizadores católicos. El *ethos* barroco habría sido la estrategia de los indígenas para sobrevivir en ciudades de fundación española, lo que significaba la invención de una vida en la muerte, un proceso de mestizaje en el sentido más fuerte del término. El segundo ‘*shock* de modernidad’, de origen francés, es denominado por Echeverría ‘clásico o iluminista’, mediante el cual, a partir de la segunda mitad del siglo XVIII (el ‘Siglo de la Luces’), España transmite a América Latina una socialidad

contractual y laica. El tercer ‘*shock* de modernidad’ es el de la instauración de múltiples Estados-nación latinoamericanos a comienzos del siglo XIX. La ola romántica de este siglo en Europa contribuyó en América Latina a la conformación de una identidad republicana y nacionalista. El último ‘*shock* de modernidad’, relacionado con la globalización neoliberal, ocurre en los años setenta del siglo XX y corresponde al período que estudiaré.

A esta pluralidad de proyectos de modernización hay que añadir, en el caso del Ecuador, la existencia de 17 nacionalidades indígenas, cada una con su propio idioma (Montaluisa 2011; Méjeant 2001). En este escenario, el movimiento indígena tiene un sitio crucial. El levantamiento de 1990 se convirtió en un hito a partir del cual comienza el reconocimiento de los indígenas con la introducción de la enseñanza bilingüe, la aceptación oficial del su sistema de justicia y el respeto de las prácticas de salud tradicionales. La Carta Constitucional de 2008 declara el carácter plurinacional e intercultural del Estado ecuatoriano.

La pregunta central que orienta esta investigación se refiere a las posibilidades de acción en este marco ‘pluralista’ de vida. El objeto de estudio es el caso del comercio justo. Una de las hipótesis de trabajo es que un buen número de organizaciones implicadas en el comercio justo como intermediarias se ubican en un marco híbrido que hace referencia, a la vez, a los registros del don y del intercambio. Sin embargo, las fabricaciones respectivas de las categorías del don y del intercambio nunca se manifiestan más nítidamente que cuando deben confrontarse en un mismo espacio, que, en el caso de este trabajo, es el comercio justo. Los intermediarios hacen esfuerzos considerables por construir una realidad híbrida entre el intercambio y una cierta concepción de la justicia, cuyos intentos por forjar un concepto de comercio justo no son totalmente satisfactorios y, sin duda, son el mejor ejemplo de esos esfuerzos. Una parte significativa del trabajo de campo consistió en la identificación minuciosa de estructuras que resultan de cada uno de esos dos registros, así como en el estudio de las tensiones, e incluso conflictos, que provoca la búsqueda de un objetivo de hibridación. Las diferencias entre los actores se mantienen y constituyen fuentes de asimetría, particularmente debido a una “noción del desarrollo que supone valores culturales y un *ethos* di-

ferente de los de las comunidades beneficiarias del proceso de desarrollo” (Arcos y Palomeque 1997, 83).

Este terreno de estudio no está localizado en una sociedad lejana, es decir, distante en el espacio, el tiempo o la tradición cultural. Al contrario, formo parte de la sociedad en la que he realizado los estudios de caso. Narayan (1993, 671-672) evoca la diferenciación entre una antropología normal, practicada por quien estudia a los otros, y una antropología nativa, practicada por quien analiza su propia sociedad o cultura. Narayan critica la inflexibilidad de esta distinción y propone, en su lugar, la importancia del análisis de la calidad de la relación entre el antropólogo y sus informantes. Esto, precisamente, intento hacer durante esta investigación, con las ventajas y las limitaciones que implica.

Por una parte, pude hacer una importante economía del paciente y a veces desalentador proceso de aprendizaje del contexto en el que se despliegan las actividades específicas, así como del difícil trabajo de inserción en una sociedad que utiliza códigos desconocidos. Por otra parte, esta proximidad me planteó a menudo problemas de los cuales está exento quien no se encuentra personalmente implicado con su objeto de estudio, cuando existe una separación radical entre quien investiga, sus informantes y los lectores. La distancia, por este hecho, permite a veces ignorar ciertos cuestionamientos que devienen infranqueables para quien se encuentra próximo: ¿qué asimetrías se encuentran en juego y cómo tratarlas? ¿Las representaciones que se producirán en la investigación serán criticadas o aceptadas por nuestros informantes? ¿Qué impactos tendrán en la vida de nuestros informantes y en las organizaciones a las que pertenecen? ¿Cuál será el impacto de la investigación en la relación entre ellos y nosotros, tomando en cuenta que permaneceremos en esta sociedad, lo que quiere decir que no podremos desligarnos completamente de esas otras personas? Estas preguntas quedan abiertas.

La cuestión de la acción en una pluralidad de mundos constituye el hilo conductor de este texto, no solamente por la coexistencia y la inevitable hibridación de los registros del don y del intercambio, que no escapan a la generación de una pluralidad de lógicas de acción al menos parcialmente contradictorias, sino también porque la complejidad de cada uno de estos



dos registros engendra una pluralidad dentro de cada uno de ellos, y, a su vez, constituye nuevas fuentes de tensiones. Así, la comunidad normada por el don está muy lejos de ser homogénea; se encuentra formada por grupos sociales con intereses diversos. Incluso, la categoría del don es, en sí misma, plural: hay dones recíprocos, utilitarios, engañosos, forzados y gratuitos.

El libro está organizado en dos partes, cada una dividida en capítulos y apartados, y las conclusiones. La primera tiene como objetivo formular y situar la problemática de investigación, y partir de este cuestionamiento para identificar los referentes teóricos más pertinentes y las opciones metodológicas más apropiadas.

En el primer capítulo, expongo la problemática de investigación. Primeramente, presento la génesis de la organización del comercio justo a escala internacional, el posicionamiento de este concepto con respecto a las nociones próximas —y sin embargo distintas— de economía social y de economía solidaria, así como los debates que este concepto ha suscitado en los últimos años. Luego, para describir las cuatro fases de desarrollo socioeconómico que han marcado la historia de Ecuador desde su independencia, en 1822, pongo en evidencia los diferentes actores y sus intereses, y sitúo el contexto en el que se construyen las estrategias de acción en comercio justo. Concluyo el capítulo con una síntesis de los cuestionamientos sobre el comercio justo, lo que contribuye a una primera formulación de la problemática de investigación.

En el segundo capítulo describo el procedimiento de investigación que fue, en un primer momento, inductivo. Partiendo de una experiencia profesional en el campo del desarrollo, en la fase preliminar no me limito a un estudio documental, sino que realizo una serie de observaciones exploratorias de campo. Estas me condujeron a adoptar una postura epistemológica de tipo fenomenológico y transdisciplinario, que evoca un análisis cualitativo, elección que justifico en el primer apartado con la literatura más reciente sobre procedimientos empíricos. Dado que la realidad a la que me enfrenté en el terreno de estudio está constituida por grupos sociales de referencias culturales diversas, me apoyé en los principios epistemológicos de la antropología simétrica propuesta por Bruno Latour.

El estudio exploratorio, del que doy cuenta en el segundo apartado de este capítulo, consistió en un proceso iterativo, un ir y venir constante entre las situaciones concretas que me parecían significativas para la problemática, y un conjunto de referentes teóricos que me permitirían percibir, de una manera comprensiva, cómo viven estas situaciones los actores. Este apartado presenta brevemente 12 situaciones típicas, sobre algunas de las cuales profundizaré en la fase empírica.

El tercer apartado presenta, de manera detallada, los cinco referentes teóricos que me parecieron pertinentes para examinar las situaciones concretas que analizo en profundidad. Su característica común es la apertura a una reflexión pluridimensional sobre la acción colectiva en el campo del desarrollo y del comercio justo. El conjunto de estos referentes (o el subconjunto, en ciertas situaciones) constituye el modelo teórico transdisciplinario no formalizado, cuya validación fue el objetivo de los estudios de campo, realizados con relativa profundidad aunque sin llegar a la observación participante de larga duración.

Para dar cuenta del modo complejo de inserción del comercio justo en el registro del intercambio, me pareció indispensable adoptar una concepción ‘heterodoxa’ de mercado. En efecto, para alcanzar un mayor nivel de coherencia con la postura fundamental del individualismo metodológico y hacer del ‘mercado’ la única modalidad de coordinación de las acciones de los individuos supuestamente racionales, los defensores de la corriente ortodoxa, o *mainstream* en economía (la escuela neoclásica), no han podido más que adoptar una concepción sustancialista del mercado. Según Herbert Simon (1976), la racionalidad sustantiva postula que, en una situación dada, el actor puede identificar de manera exhaustiva el curso de acción que adoptará, así como los eventos exteriores que influirán en los resultados; igualmente estimará con precisión el grado de probabilidad de cada uno de estos eventos, así como el valor de las consecuencias ligadas a cada uno de los conjuntos de acción-evento.

La figura ideal de esta concepción es aquella del mercado walrasiano, mercado de subasta, supuesto perfectamente competitivo, en el cual una multitud de participantes en posición atomística (ningún actor puede influir en los precios por sí solo) postulan ofertas y demandas centraliza-

das por un operador neutral y desinteresado (subastador, tasador...). Este operador ajusta los precios de los diferentes bienes que son objeto de las transacciones hasta que lleguen a un nivel tal que se igualen las cantidades ofertadas y demandadas de cada uno de los bienes. Sonnenschein (1973) demostró que este tanteo walrasiano es un proceso convergente y generador de un equilibrio único, solamente bajo ciertas condiciones extremadamente restrictivas que son mínimamente realistas.

Luego de justificar la afirmación sobre el irrealismo de los axiomas que subyacen a un modelo de este tipo, expongo y adopto una tesis heterodoxa, que se inscribe en una de las corrientes minoritarias del pensamiento económico contemporáneo. Se trata de la corriente neoinstitucionalista, que considera una pluralidad de formas de mercado (que se define como un lugar de intercambio concreto o abstracto), concebidas como objetos colectivos, construcciones voluntarias y evolutivas, destinadas a cumplir funciones precisas y diferenciadas en el sistema económico.

Para hilar finamente y dar sentido a la coexistencia de ciertas actitudes o conductas dentro de un mismo grupo humano, fue preciso recurrir a la distinción que hacen Callon y Latour (1997) y Callon (1999) entre el registro del intercambio y el registro del don. Esta conceptualización me permitió comprender en qué y cómo su coexistencia podía dar sentido a ciertas conductas y decisiones, así como a formas particulares de conflicto, abiertas o encubiertas, en respuesta, por ejemplo, a intentos de formateo por parte de las organizaciones no gubernamentales que trataban de integrarlas como productores en las filiales del comercio justo.

Para detallar las modalidades de esta coexistencia, en particular del tipo de compromiso que esta requiere, recurrí a la teoría forjada por Luc Boltanski. Primeramente, tomo la tipología de los regímenes de acción (Boltanski 1990), que se construye en torno a dos ejes, dependiendo de si las acciones se desarrollan en la paz o en el conflicto, o si están o no sometidas a un principio de equivalencia. En segundo lugar, de acuerdo con el trabajo de Boltanski y Thévenot (1991), completado por Boltanski y Chiapello (1999), las relaciones entre actores se despliegan en mundos comunes, regidos por la coherencia de principios. Este aparato analítico se prolonga con una tipología de elaboración de acuerdos a partir de controversias.

Este conjunto teórico se encuentra en congruencia con las categorías de inteligibilidad construidas por Callon y Latour en una perspectiva fenomenológica, que se puede verificar en cómo Boltanski y Thévenot presentan su metodología.

No nos alineamos con una forma de realismo que ha sido particularmente desarrollada en economía y que vería en los objetos, definidos ya sea por su capacidad de ser intercambiados y de soportar naturalmente un precio o por su capacidad funcional de ser eficaces, la única potencia de orden que se impondría a las personas. Rechazando al mismo tiempo la fetichización realista y la deconstrucción simbolista, buscamos mostrar la manera en que las personas enfrentan la incertidumbre apoyándose en los objetos para confeccionar órdenes e, inversamente, consolidan los objetos ligándolos a órdenes construidos (1991, 31).

En lo que concierne al registro del don, la identificación con alguno de los mundos descritos por Boltanski y Thévenot presenta, sin embargo, ciertas dificultades. *A priori*, parece poco probable caracterizar este registro con una de las ciudades identificadas por Boltanski y Thévenot, o incluso con un híbrido formado con un subconjunto de ellas.

Para aprehender sutilmente ciertas conductas de estas mismas colectividades, en particular con respecto a las organizaciones de cooperación al desarrollo, el trabajo realizado por los antropólogos a lo largo del siglo pasado se orientó, como subraya Sennett (2003), a la comprensión de los rituales que afirman el respeto mutuo en sociedades distintas de la nuestra. Su reflexión se sitúa esencialmente en las dos figuras clásicas del respeto: aquella de la competencia que evoca la cuestión del paternalismo y de la dependencia, y aquella del derecho a partir de las estrategias y luchas por el reconocimiento social, político y jurídico.<sup>1</sup> En este trabajo reflexiono sobre los mecanismos de las estrategias cotidianas que los sujetos ponen en marcha para hacer posibles sus interacciones. Esta dinámica pasa por una comprensión renovada del significado y del alcance de la astucia, descargándola

<sup>1</sup> Nathalie Zaccai-Reyners (2006) caracteriza las dos figuras del respeto, como competencia y como derecho, de manera particularmente ajustada a mi objeto de estudio.

de la connotación negativa que tiene en Occidente. El material empírico que recogí me sirvió para ilustrar las dos figuras clásicas del respeto y me abrió pistas para considerar una nueva figura ligada a la astucia.

Tomando en cuenta lo expuesto, el dispositivo metodológico adoptado se fundamenta en el estudio de campo como instrumento de investigación, que se refiere a ciertas precisiones sobre las técnicas apropiadas de producción de datos y sus relaciones para conformar aquello que se comprende como teorización o hipótesis. Las técnicas utilizadas fueron esencialmente la observación, las entrevistas semidirectivas y un tipo particular de estudio de caso que se fundamenta en la actualización de eventos-diagnóstico reveladores de lógicas de acción, en contraste con los casos clínicos que se fundamentan en la toma de decisiones. Al detallar la selección de los casos que serían objeto del análisis a profundidad, explicito las consideraciones que orientaron la elección de las cuatro situaciones analizadas.

La segunda parte, sobre el análisis de casos, incluye cuatro estudios; tres de ellos se refieren a grupos humanos de tamaño relativamente pequeño que se habían insertado en la red del comercio justo a través de una misma organización no gubernamental (ONG). Esto me permitió analizar a profundidad la evolución de esta última organización a partir de su fundación, en 1985, hasta fines de 2009, y comprender a través de ella las dificultades y ambigüedades que implica este rol, que los anglosajones denominan bajo la imagen del *go-between*. El cuarto caso toma sentido en este contexto. Se trata de un grupo de tamaño relativamente grande, la etnia de los otavalo, que, sin recurrir a la intermediación, ha concebido un modo original de producción y exportación de artesanías, que le permiten preservar relativamente su cultura y su modo de vida ancestral.

El tercer capítulo se refiere a la Fundación Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), creada en Quito en 1985. Esta organización ilustra bien la trayectoria de una entidad que adopta estrategias de desbordamiento en su trabajo de desarrollo, a partir de la historia personal de un sacerdote italiano ligado a la teología de la liberación, para deslizarse luego, de manera cada vez más nítida, hacia estrategias de formato que entran en inevitable contradicción con su ideal de justicia y su objetivo de ayuda a los más desfavorecidos. Al describir la trayectoria

histórica de esta ONG, muestro cómo los conceptos de comercio justo y de precio justo se han forjado a partir de diversas pruebas de mercado, tanto dentro de esta organización como en la red internacional de comercio justo. Estas transformaciones son objeto de críticas internas y externas, así como la causa de controversias que atraviesan la organización y sus acciones.

Para probar mis propuestas teóricas y metodológicas en situaciones concretas, en las que son constantes la pluralidad de actores y de la acción, presento cuatro capítulos en los que analizo los casos. En el cuarto capítulo, examino la producción y exportación de cacao, que fue el motor de la economía del país desde su independencia (1822) hasta alrededor de 1950. Luego de algunas décadas de declinación, el cacao ecuatoriano se ha reposicionado en el mercado internacional y es una ONG, MCCH, la que alcanza una de las partes de mercado más importantes. A partir de 1991, pudo desarrollar, sin mayores dificultades, su trabajo de apoyo a productores con competidores privados, de tal manera que en 2003 fue el primer exportador de cacao del país. Esta iniciativa de MCCH presenta ventajas para todas las partes involucradas: los productores pueden recibir mejores precios por sus productos, dado que tienen una certificación reconocida internacionalmente y que la negociación se realiza en asociación; los clientes tienen la seguridad de obtener productos de calidad en las cantidades y plazos convenidos; la ONG, además del impacto de su acción en el mercado nacional de cacao, aumenta su número de beneficiarios, y el Estado ecuatoriano se beneficia de la dinámica de un sector que se encontraba en declinación desde hace décadas. En este caso, la relación entre los actores puede calificarse como un éxito en el plano económico. En el transcurso de los últimos años MCCH modificó radicalmente, en dos ocasiones, su estrategia de comercialización del cacao, lo que deja entrever hasta qué punto es difícil crear un régimen híbrido pero estable que permita reducir las contradicciones entre los objetivos mercantiles y no mercantiles.

El quinto capítulo aborda las relaciones de MCCH con artesanos que fabrican objetos de madera de balsa en un proyecto de semiindustrialización de la producción; el propósito es facilitar su inserción en el mercado

internacional del comercio justo. Los objetos producidos alcanzaron un nivel elevado de estandarización, lo que implica la disolución de su carácter artesanal debido a la dificultad, e incluso a la imposibilidad, de hacer valer sus características distintivas. Consecuentemente, el precio de venta bajó y los productores no pudieron beneficiarse de las ventajas comparativas de productos muy estandarizados que se comercializan en mercados organizados, como es el caso de los productos básicos (cacao, café, banano...).

Adicionalmente, el paso de un trabajo familiar, insertado de manera flexible en un conjunto de actividades cotidianas diversas, hacia una producción semiindustrial ha obligado a los productores a cambiar no solamente su modo de producción sino también su modo de vida y a sufrir las contradicciones entre una lógica doméstica y una lógica industrial. Una primera observación de carácter general en este caso es que cuando se trata de acciones como las de comercio justo, donde convergen objetivos altamente heterogéneos y relaciones muy complejas entre actores se puede calificar una misma iniciativa de manera indistinta como un éxito o como un fracaso, según el punto de vista adoptado.

En el sexto capítulo, sobresale el difícil proceso de construcción plural de las categorías del comercio justo, a través de la observación sostenida de la relación entre MCCH y una asociación de mujeres indígenas que producen cerámica artesanal. Esta cerámica tiene características propias, provenientes de su modo de producción y de las significaciones ancestrales de los objetos. No obstante, la cadena de comercio justo, a partir de un diagnóstico erróneo de las causas de decrecimiento del mercado de la artesanía, ha posicionado a estos objetos en el mercado de productos cerámicos con destino utilitario, es decir, en el segmento de cerámica producida por las empresas industriales para un consumo masivo. La introducción de un horno desencadenó un intento de racionalización de las actividades de las mujeres y, consecuentemente, un intento de concretar el formateo al intercambio. Las mujeres respondieron con la astucia. Se puede revelar en ellas elementos de un orden de justificación de tipo comunitario.

No tengo el propósito de caracterizar una *cité* de tipo comunitario, sin embargo, puedo afirmar que este tipo de orden está regido por aquello que en antropología se denomina 'la lógica del don/contra-don', en la que hay

una prohibición de cálculo y de acumulación. En este sentido, se pone a prueba de manera más radical la pluralidad de mundos de referencia entre actores, lo que ha llevado a estas mujeres a adoptar estrategias ocultas que generaron la ruptura comercial con MCCH. De manera aparentemente paradójica, MCCH, en su posición de *go-between*, continúa siendo para estas mujeres una referencia institucional a la cual pueden recurrir en ciertas situaciones.

El caso de los comerciantes de Otavalo, analizado en el séptimo capítulo, contrasta fuertemente con los tres precedentes. Se trata de productores que se posicionan en el mercado internacional de productos artesanales y rechazan casi toda intermediación. Desde la dolarización de Ecuador (2000), soportan crecientes dificultades para mantener su comercio a un nivel aceptable. Sin embargo, su flexibilidad en la producción y la comercialización de artesanías les ha permitido adaptarse a la evolución estructural del mercado. Gracias a esta flexibilidad, atribuible principalmente al desarrollo paralelo de actividades agrícolas, han podido mantener lo esencial de su organización social y de sus prácticas comunitarias. Aunque estas se encuentren en las antípodas de la lógica de mercado, los otavalos las han instrumentalizado para asegurar la reproducción material de su comunidad, así como para apoyar reivindicaciones de orden político. La constante que se revela en este caso es que jamás expresan de manera directa sus negativas, sus diferencias, sus críticas, sino que guardan silencio y adoptan conductas diferentes a aquellas que anticipan sus interlocutores. Esto se conoce como tácticas de resistencia pasiva, es decir, de astucia. Al ser confrontados a la invasión silenciosa de su espacio por la ciudad mercantil, han comprendido que la preservación de su identidad colectiva no se efectúa a través de la violencia abierta ni del repliegue pasivo en la marginalidad. Concibieron una estrategia de resistencia que consiste en entrar en el juego del adversario.

En la última parte de este estudio presento conclusiones generales que demuestran la capacidad de mi enfoque para dar cuenta de las realidades plurales de América Latina. La conclusión mayor que se desprende es que el éxito duradero de una acción de desarrollo tiene como condición necesaria la construcción de un compromiso estable entre mundos culturales

diferentes. Sus mecanismos más íntimos, a pesar de todo y de manera inevitable, se han interpenetrado en el transcurso del tiempo para dar lugar a formas híbridas cuyo grado de coherencia interna puede variar. Por una parte, se observan cambios en función de un contexto dado y de modos de acción colectiva que se develan incompatibles y, por otra, en función de la evolución del medio que hace difícil evitar modalidades de adaptación en la forma de vida de una colectividad.

## Primera parte Problemática y marco de análisis

# Capítulo 1

## La problemática de la investigación

Esta investigación abordó las relaciones de los dos primeros eslabones de la cadena de comercio justo: los productores del Sur y los organismos (a menudo no gubernamentales, ONG), que conectan a los primeros y a los demás eslabones de la cadena. En el primer apartado describo las fases de la evolución histórica de las estructuras multiformes del comercio justo y presento una síntesis de la cuestión del precio justo, que constituye en sí misma la problemática central del comercio justo. En el segundo presento la evolución socioeconómica de Ecuador, que es mi terreno de investigación. Concluyo con cuestionamientos sobre el comercio justo.

### **El comercio justo y la problemática del precio justo**

El movimiento de comercio justo se desarrolló progresivamente desde los años sesenta y se institucionalizó a partir de fines de los años ochenta. En esta parte explicaré los problemas que han surgido, las soluciones que se han propuesto y las controversias que se han desarrollado en los últimos 15 años a propósito de los objetivos de comercio justo, de los medios de acción que se ponen en juego para alcanzarlos y de la noción misma de precio justo, a la luz del conjunto de referentes teóricos que constituyen el marco conceptual.

## Génesis del comercio justo: un tejido heterogéneo y dinámico de actores diversos

Se considera que la precursora en temas de economía solidaria<sup>1</sup> es la organización humanitaria Oxford Committee for Famine Relief (Oxfam), fundada en Inglaterra en 1942. Esta fundó en 1964 la primera organización de comercio alternativo: Alternative Trade Organizations (ATO). Si bien este tipo de prácticas se basó desde un inicio en una conciencia crítica y movilizó esfuerzos diversos de individuos y organizaciones, también se enriqueció con el pensamiento crítico de la posguerra. Desde fines de los años cuarenta, las críticas se orientaron a las relaciones desiguales en el comercio internacional y contribuyeron a construir la idea de un comercio alternativo. En esa época se planteó la noción de ‘tercer mundo’, lanzada por Alfred Sauvy<sup>2</sup> (1952), que denunciaba la guerra fría y resaltaba los problemas de los países ‘subdesarrollados’. En América Latina se pueden identificar dos fuentes principales de este pensamiento crítico: por una parte, los análisis económicos del intercambio desigual y las críticas a la dependencia, y, por otra, las posiciones progresistas de la Iglesia católica y la teología de la liberación. Se trata de posicionamientos políticos que denunciaban la situación de los países del Sur en el comercio internacional y las injusticias internas a niveles nacionales. Esto dio un impulso político a la génesis de la economía solidaria y el comercio justo, de manera paralela a los mecanismos caritativos que contienen.

En 1949, Prebisch, que fue a partir de 1948 el primer secretario general de la Comisión Económica para América Latina (Cepal) y que a partir de 1964 fue el primer secretario general de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED), escribió un artí-

<sup>1</sup> También se pueden identificar iniciativas paralelas similares, como la organización Ten Thousand Villages, de los protestantes menonitas en Estados Unidos, o la asociación americana cristiana anabaptista Sales Exchange for Refugee Rehabilitation Vocation (Serrv), que desde 1946 organizaba compras directas de productos artesanales con comunidades desfavorecidas de Puerto Rico, Palestina y Haití (Doussin 2009, 23-24).

<sup>2</sup> Economista y demógrafo, autor de los libros *Théorie générale de la population* y *De Malthus à Mao Tsé Toung*, entre otros, traducidos a varios idiomas. Fue el primer director del Instituto Nacional de Estudios Demográficos (INED), de Francia, institución de investigación multidisciplinaria (Véron 1998).

culo que se convertiría en la visión latinoamericana sobre los problemas de subdesarrollo, que tuvo marcada influencia en el quehacer estatal hasta comienzos de los años ochenta. A partir de trabajos empíricos y de estudios estadísticos de Naciones Unidas (Consejo Económico y Social de la Organización Nacional de las Naciones Unidas 1949), Prebisch observó una tendencia regular y de larga duración en relación con el deterioro de los términos de intercambio de los países latinoamericanos, debido a su rol de exportadores de productos primarios y de importadores de productos manufacturados provenientes de los países industrializados. Estos planteamientos cuestionaron radicalmente la división internacional del trabajo: “En ese esquema a América Latina venía a corresponderle, como parte de la periferia del sistema mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales. No tenía allí cabida la industrialización de los países nuevos” (Prebisch [1949] 1962, 65).

Prebisch demostró la invalidez de la hipótesis neoclásica, según la cual los beneficios del progreso técnico tienden a distribuirse de manera universal. A partir de la constatación de que los aumentos de productividad eran más elevados en la producción de bienes manufacturados que en la de bienes primarios, Prebisch deducía que en este caso debería esperarse una baja relativa de los precios de los bienes manufacturados con respecto a los precios de las materias primas. Sin embargo, la realidad contradecía este enunciado. Prebisch afirmaba que el deterioro de los términos de intercambio de la Periferia, no explicado por la teoría neoclásica, provenía del hecho de que el Centro tenía los medios para conservar sus aumentos de productividad, así como para apropiarse de aquellos de la Periferia. La explicación de Prebisch era que “los ingresos de los empresarios y factores productivos han crecido, en los centros, más que el aumento de la productividad, y en la periferia, menos que el respectivo aumento de la misma” ([1949] 1962, 77). El autor también resaltó que la presencia de sindicatos poderosos y la estructura oligopolítica de la oferta en los países industrializados constituían obstáculos a la transferencia de los aumentos de la productividad hacia la Periferia. Para Prebisch, la capacidad de los sindicatos del Centro para obtener alzas salariales durante las fases ascendentes de los ciclos económicos y para mantener lo adquirido en las fases descendentes, implicaba una mayor presión sobre

la Periferia, donde la competencia entre productores de bienes primarios no permitía internalizar los aumentos de productividad en una alza de las utilidades y de los salarios ([1949] 1962, 78-82).

La solución, según Prebisch, era desarrollar una política anticíclica que adoptara un proceso de industrialización programada, a fin de modificar la estructura de la producción de América Latina para volverla menos dependiente de la demanda del Centro ([1949] 1962, 117). Recomendaba lanzar un proceso de industrialización basado en la sustitución del mayor número posible de importaciones de productos domésticos, de allí la denominación de ‘política de sustitución de importaciones’. Para hacerlo posible, Prebisch planteaba la necesidad de que el Estado condujera este proceso deliberado y planificado, para corregir los obstáculos estructurales y proteger a las nacientes industrias. Asimismo, según este autor, había que adoptar una política de control de cambios, implantar las infraestructuras necesarias para el buen desenvolvimiento de la industrialización, introducir medidas susceptibles de aumentar la demanda y emprender la reforma agraria.

Este tipo de preocupaciones con respecto al rol de los países en desarrollo en el comercio internacional condujo a la implantación de un dispositivo institucional en Naciones Unidas para tratar los problemas de desarrollo (Unctad 2005). Se trató de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED), cuya primera reunión se realizó en Ginebra en 1964 (Unctad 2005). En 1968, la segunda reunión lanzó el eslogan ‘*Trade, not Aid!*’ (‘Comercio y no ayuda!’). Luego de la primera conferencia, se constituyó también el Grupo de los 77 (G77), una organización intergubernamental de países en desarrollo miembros de la Organización de Naciones Unidas (ONU), que busca la articulación y la promoción de sus intereses, así como la cooperación Sur-Sur. En los últimos años, sin embargo, han surgido críticas con respecto a los organismos internacionales.

La experiencia muestra que, para participar efectivamente en los trabajos de estas organizaciones (vinculadas a la ONU), hay que disponer de medios financieros y humanos con los que, una vez más, los países del Sur no

cuentan. Por este solo hecho, los países ricos influyen en las decisiones de estas organizaciones en el sentido de sus intereses, a través de los *lobbies* que actúan... en cada uno de los países o grupos de países (como la Unión Europea, por ejemplo) (Doussin 2009, 17).

La posición progresista de la Iglesia católica también contribuyó a la expansión del movimiento de comercio justo, así como a la creación de algunas de estas organizaciones a escala local. En 1967, el papa Paulo VI lanzó la encíclica *Populorum Progressio* sobre el desarrollo de los pueblos, y llamó a promover “un verdadero desarrollo, que no es la riqueza egoísta y amada por sí misma, sino la economía al servicio del hombre”. Esta última declaración tuvo un impacto particularmente importante en América Latina y se encuentra en la base de diversos proyectos de implicación de la Iglesia en programas y proyectos de desarrollo. En Ecuador, la primera organización que emprendió acciones de comercio justo fue el Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), fundado en 1970. En la misma línea, entre otras organizaciones, se encuentra la Fundación Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), que inició sus actividades en 1985.<sup>3</sup> La mayor parte de promotores de este movimiento estaban vinculados a la teología de la liberación.

Durante este período, que constituye una primera fase de desarrollo del comercio justo, y en el mismo contexto de crítica social y política, tanto en el Norte como en el Sur<sup>4</sup> se formó un tejido de organizaciones sin fines de lucro. Actúan bajo la denominación de organizaciones de desarrollo y, en algunos casos, como organizaciones de comercio justo; por diversos medios tratan de generar alternativas de producción, comercialización y servicios financieros para sostener a pequeños productores agrícolas y de artesanía en el Sur y en los países no industrializados. Este tipo de orga-

<sup>3</sup> *Maquita Cushunchic*, del kichwa, MCCH lo traduce como “démonos la mano”.

<sup>4</sup> Por ejemplo, en 1959, SOS Wereldhandel, una asociación caritativa implementada por jóvenes católicos en los Países Bajos, realizó importaciones de artesanías para venderlas a través de iglesias y otros grupos solidarios (Otero 2004). En 1967, la organización de importaciones Fair Trade Organisatie estaba establecida en los Países Bajos; a la vez, grupos holandeses del tercer mundo comenzaron a vender alimentos y objetos artesanales provenientes del Sur, y en 1969 se creó “la primera tienda del Tercer mundo” (WFTO 2010). En 1976, se fundó Oxfam-Magasins du Monde.



nización enfatiza en criterios tales como un precio mínimo o precio justo pagado a los productores, la reducción de la cadena de intermediarios, el respeto a las condiciones mínimas de trabajo, según la definición del país o de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), la contribución al prefinanciamiento de la producción y la asistencia técnica para esta, de ser necesario (Johnson 2003).

También hay que señalar la gran diversidad e, incluso, la heterogeneidad de las organizaciones relacionadas con el comercio justo. Para dar cuenta de esta diversidad, cito la tipología desarrollada por Mestre (2006) para clasificar a los socios de Artesanos del Mundo, una red de distribución alternativa, fundada en 1974 en Francia.

*Según su naturaleza.* Organizaciones representativas (cooperativas, asociaciones, federaciones), empresas privadas (talleres familiares, microempresas, sociedades de exportación) descritas por Ruwet (2005), organizaciones de beneficio social (cooperativas, asociaciones, talleres familiares, microempresas, iglesias, ONG).

*Según la organización de las relaciones comerciales.* Centrales de compra, organizaciones regionales, organizaciones locales, productores.

*Según el tipo de actores.* Productores, organizaciones de productores (diferentes formas de organización local, formal o no, cuya función de base es la producción), organizaciones intermediarias (su función principal es el almacenamiento de la producción y su exportación), organizaciones de apoyo (que proporcionan asistencia técnica, apoyo a la gestión, programas sociales, o sirven de estructura de acogida para organizaciones informales de productores).

En una segunda fase de desarrollo del movimiento de comercio justo, que podría denominar fase de amplificación y de diseminación del movimiento, encontré cuatro 'federaciones' de asociaciones, creadas para unificar este movimiento extremadamente heterogéneo.

1989: International Federation for Alternative Trade (IFAT), que lanzó en 2004 la acreditación Fair Trade Organization (FTO), referida a las organizaciones y no a los productos. En 2009, la IFAT cambió su nombre por

World Fair Trade Organization (WFTO). Esta organización actúa en 70 países, y agrupa a 400 organizaciones, de las cuales 339 son de apoyo al comercio justo, 21 redes de comercio justo y seis organizaciones de apoyo, tanto en el Norte como en el Sur. Estas organizaciones se reagrupan en secciones regionales: IFAT Europa, Cooperation for Fair Trade in Africa (Cofta), Asia Fair Trade Forum Inc. (AFTF), The Pacific Rim (WFTO-Pacific), y la Asociación Latinoamericana de Comercio Justo (IFAT LA) (WFTO 2010).

1990: European Fair Trade Association (EFTA), que agrupa a once importadores de comercio justo en nueve países europeos (Australia, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, España, Suiza y Reino Unido) (EFTA 2010).

1994: Network of European World Shops (NEWS), que agrupa a las redes de Magasins du monde (Tiendas del Mundo), con alrededor de 2500 tiendas.

1997: Fair Trade Labelling Organizations (FLO), que agrupa principalmente a 19 organismos de etiquetaje de productos, así como a tres redes de productores certificados: African Fairtrade Network (AFN), Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Comercio Justo (CLAC), y Network of Asian Producers (NAP) (Fair Trade 2010).

Desde 1998, cuando se inició quizá una tercera fase, o al menos la profundización de la concertación y de la coordinación (hasta cierto punto), estas cuatro federaciones se reagruparon en la red informal Fair Trade Labelling Organizations, International Federation for Alternative Trade, Network of European Worldshops, European Fair Trade Association (FINE) (FINE 2001, 22).

### La noción de comercio justo

La definición de comercio justo se presenta luego de una breve historia del proceso de organización internacional de este movimiento, porque la que se utiliza frecuentemente es aquella que propuso FINE en 2001.

El comercio justo es una asociación comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que tiene como objetivo lograr una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo, apoyadas por los consumidores, están activamente comprometidas en apoyar a los productores, sensibilizar la opinión pública y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional (Artisans du Monde 2010).

Bajo la influencia de la IFAT, las organizaciones que se coordinan en FINE acordaron una serie de directrices.

IFAT prescribe 10 estándares que deben seguir las organizaciones de comercio justo en su rutina diaria de trabajo y sigue un sistema de monitoreo constante que asegure el cumplimiento de estos.

*Creación de oportunidades para productores en desventaja económica.* El comercio justo es una estrategia para aliviar la pobreza y para el desarrollo sostenible. Su objetivo es crear oportunidades para productores que se encuentran en desventaja económica o marginados por el sistema de comercio convencional.

*Transparencia y rendición de cuentas.* El comercio justo requiere una administración y relaciones comerciales transparentes, para trabajar de forma justa y respetuosa hacia los socios comerciales.

*Desarrollo de capacidades.* El comercio justo es un medio para desarrollar la independencia del productor. Las relaciones de comercio justo otorgan continuidad, durante la cual los productores y sus organizaciones de mercadeo pueden mejorar sus habilidades en administración y su acceso a nuevos mercados.

*Promoción del comercio justo.* Las organizaciones de comercio justo generan conciencia sobre el comercio justo y sobre la posibilidad de una mayor justicia en el comercio mundial. Suministran a sus clientes información sobre la organización, sus productos y en qué condiciones son fabricados. Utilizan técnicas honestas de publicidad y mercadeo, y apuntan a los estándares más altos en calidad y empaquetado del producto.

*Pago de un precio justo.* Un precio justo, en el contexto local o regional, es aquel que se ha acordado a través de diálogo y participación. No solamente cubre costos de producción, sino que también permite una producción socialmente justa y ambientalmente responsable. Ofrece un pago justo a los productores y toma en consideración el principio de igual paga para igual trabajo, tanto de mujeres como de hombres. Quienes comercian justamente aseguran un pago al día con sus socios y, en lo posible, ayudan a los productores a obtener acceso a financiamiento para las fases previas al cultivo y la cosecha.

*Equidad de género.* Comercio justo significa valorar y recompensar debidamente el trabajo de la mujer. Las mujeres siempre son retribuidas por su contribución en el proceso de producción y empoderadas en sus organizaciones.

*Condiciones de trabajo.* El comercio justo también se refiere al trabajo de los productores en un entorno seguro y saludable. La participación de niños (si la hubiera) no afecta adversamente a su bienestar, a su seguridad ni a sus requerimientos educacionales y recreativos, y se adhiere a la Convención de los Derechos de la Niñez de las Naciones Unidas, así como a todas las leyes y normas de su contexto local.

*Trabajo infantil.* Las organizaciones de comercio justo respetan la Convención de las Naciones Unidas para los Derechos del Niño, así como las leyes locales y normas sociales para asegurar que la participación de niños (si la hubiera) en los procesos de producción de artículos comercializados justamente no afecte adversamente a su bienestar, a su seguridad ni a sus requerimientos educacionales y recreativos. Las organizaciones que trabajan directamente con productores organizados informalmente deben hacer explícita la participación de niños en la producción.

*El medio ambiente.* El comercio justo promueve activamente mejores prácticas medioambientales y la aplicación de métodos de producción responsables.

*Relaciones comerciales.* Las organizaciones de comercio justo comercian con una preocupación por el bienestar social, económico y medioambiental de los pequeños productores marginados y no maximizan sus ganancias a costa de ellos. Mantienen relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo que contribuye a la promoción y al crecimiento del comercio justo. Se contribuye a los productores con el acceso a un pago por adelantado en las fases de precosecha y preproducción (WFTO 2014).

## La noción de precio justo

La idea que subyace en los principios elaborados por FINE es que los precios practicados en los mercados convencionales no reflejan la integralidad de costos incurridos directa o indirectamente en la producción y comercialización de bienes y servicios que son objeto de transacciones. Se entiende por mercado convencional una estructura económica en la que el nivel del precio depende del ajuste contractual (es decir, no obligado) de la oferta y de la demanda de un bien o servicio dado. Todo depende, entonces, de las estructuras de mercado que el sistema político considere compatibles con el interés general. Así, es bien conocido que el monopolista, que busca maximizar su utilidad, fijará su volumen de producción a un nivel más bajo y su precio de venta unitario a uno más alto que los niveles que tomarían estas magnitudes en una estructura de mercado competitivo, en la que una multitud de vendedores y de compradores constituirían, respectivamente, la oferta y la demanda. Por esta razón, la constitución de monopolios está prohibida en la mayor parte de estructuras estatales o supraestatales, salvo pocas excepciones.

En la perspectiva descrita y en lo que concierne a la producción, el precio justo debe cubrir no solamente el costo correctamente estimado de las materias primas, de los medios de producción y del tiempo de trabajo, sino también una serie de costos sociales y medioambientales que no son fáciles de definir ni de medir. Este costo también debe proteger a los productores, en la medida de lo posible, de las fluctuaciones de los precios internacionales, al menos a través de la fijación de un precio de base.

En lo concerniente a los intermediarios, existen dos categorías de situaciones, que dependen de si el producto debe o no sufrir transformaciones importantes antes de llegar al consumidor final. Solo en el sector agroalimentario, numerosos productos pertenecen a cada una de estas categorías. Así, el banano no debe sufrir ninguna transformación importante antes de llegar al consumidor final, mientras que el cacao debe integrar un proceso industrial. En el primer caso, hay que asegurar numerosos servicios: recolección y acondicionamiento en el país de origen, así como transporte y fraccionamientos sucesivos a la llegada al país de destino. El valor agregado

de estos servicios sucesivos es difícil de estimar. Mientras más extensa y compleja sea la cadena, y no se encuentre integrada de una u otra manera (un solo operador la controla de manera adecuada de transmisión en transmisión), existe mayor riesgo de que el costo de producción en el lugar de destino sufra un proceso expansivo.

Los costos de producción y de intermediación estarán además influenciados por las exigencias del consumidor final en términos de calidad, de estabilidad de esa calidad y de acondicionamiento del producto (Eymard-Duvernay 1989, 2006; Eymard-Duvernay y Marchal 1989; Gomez 1994). Un ejemplo típico es el del café, que para ser 'comercializable' en los supermercados debe venderse molido y empacado al vacío en paquetes de una libra. Adicionalmente, el conjunto de exigencias específicas del comercio justo que se manifiestan a lo largo de la cadena de producción y de comercialización hace que sea inevitable un diferencial positivo de precio con respecto a productos similares, e incluso idénticos, del comercio convencional. Conviene, entonces, estimar la elasticidad de la demanda justa a este diferencial de precios. En otras palabras, conviene estimar el contravalor monetario de aquello que algunos denominan el valor agregado justo. Parece claro que este variará según el tipo de producto y será proporcionalmente menos elevado para los de consumo corriente (café, azúcar...) que, por ejemplo, para los productos artesanales.

No es necesario entrar en detalles de los procedimientos de certificación y de etiquetaje que existen en el campo del comercio justo. Lo que me interesa es mostrar cómo se han concebido y estructurado, con el fin de poder identificar y examinar luego la incidencia de esta estructuración en cómo se construyen las interacciones entre los diferentes actores del comercio justo. La manera de concebir el precio justo es un elemento central de ese proceso de construcción colectiva.

A continuación, presento la metodología elaborada por FLO, que indudablemente es el más representativo de los organismos de certificación existentes. Me baso en Nautet (2004) y en diversos documentos consultados en el sitio de FLO.<sup>5</sup> Me limitaré a enunciar algunos de los principios generales.

<sup>5</sup> El sitio web de FLO es <http://www.fairtrade.net>

En primer lugar, el precio justo (*fair trade price*, FTP) debe, bajo cualquier condición, cubrir los costos de producción reales (*effective costs of production*, COP) y el costo de vida del productor y de su familia (*cost of life*, COL), así como los costos que se deben tomar en cuenta para respetar los estándares del comercio justo (*costs of fair trade*, CFT).

En efecto, en la inmensa mayoría de casos, los ingresos por ventas de los pequeños productores no permiten realizar una producción sustentable en los planos social y/o medioambiental. Consecuentemente, a las dos primeras categorías de costo hay que agregar lo siguiente:

*Los costos de producción sustentable (costs of sustainable production, COSP).*

En particular, los costos de inversión denominados corrientes (mantenimiento, reparación y amortización de las herramientas de producción utilizadas), los costos ligados a la conservación ambiental, los referidos a las obligaciones legales, especialmente con respecto a los trabajadores, en materia sanitaria, de seguridad y alojamiento, así como los costos de funcionamiento de la organización de productores.

*Los costos de vida sustentable (costs of sustainable life, COSL).* Monto del ingreso necesario, además del neto efectivamente percibido o del salario efectivamente pagado, para que el productor y las personas a su cargo puedan vivir en condiciones decentes.

De esta manera se obtienen las dos relaciones siguientes:

$$FTP = COP + CFT \quad (1)$$

donde

$$CFT = COSP + COSL \quad (2)$$

En segundo lugar, para permitir la internalización integral de los costos ligados a una producción sustentable para el ambiente y la sociedad, el precio justo ideal (*ideal fair trade price*, IFTP) debe igualmente comprender una prima de inversión justa (*fair trade investment premium*, FTI). Nautet (2004, 47) afirma que “la FTI debe permitir a los productores realizar las inversiones en desarrollo sustentable, por ejemplo, instalar un sistema de irrigación que permita reducir su dependencia con respecto al clima”. Según los casos, se define como una suma fija o como un porcentaje de (COP + COL + CFT), de la siguiente manera:

$$IFTP = COP + COL + CFT + FTI \quad (3)$$

En tercer lugar, la realidad del mercado consumidor debe tomarse en cuenta para fijar un precio justo efectivo (*effective fair trade price*, EFTP). Como se observó anteriormente, para evitar una presión a la baja sobre el volumen del comercio justo de un producto, hay que proceder a una estimación de la elasticidad de la demanda justa al diferencial de precios, es decir, a la diferencia entre IFTP y el precio del comercio convencional (*conventional trade price*, CTP). Si la diferencia (IFTP – CTP) es positiva y elevada, puede ser recomendable no hacer repercutir o no hacerlo sino parcialmente FTI en EFTP, sin que nunca se llegue por debajo de FTP:

$$EFTP \geq FTP \quad (4)$$

Si la diferencia (IFTP – CTP) es negativa en comercio justo, en principio se practicará el precio del mercado convencional aumentado de FTI.

En cuarto lugar, IFTP, tal como se define por la relación (3), es el precio justo ideal de referencia para la calidad de un producto dado. Este precio puede ser objeto, eventualmente y de manera acumulada, de tres tipos de corrección: un diferencial de calidad (*quality differential*, QD); un diferencial geográfico (*geographic differential*, GD), de manera que se reflejen las diferencias significativas existentes en un país con respecto al nivel de referencia mundial de los COP y de los COL; y un diferencial biológico (*differential for certified organic production*, OD) para las producciones certificadas biológicamente. De esta manera, la fórmula genérica del precio justo se establece de la siguiente forma:

$$IFTP = COP + COL + CFT + FTI + OD \pm QD \pm GD \quad (5)$$

Como se puede deducir, el enfoque de la fijación del precio justo es el resultado de una posición pragmática, que consiste en no alejarse mucho del precio practicado por el comercio convencional. Se parte de la idea de que la demanda de productos justos tiene una elasticidad no despreciable y, quizá, importante en relación con el diferencial positivo del precio con

respecto al del comercio convencional para un producto idéntico o ampliamente similar. Para los defensores del comercio justo, esta situación podría ser transitoria, incluso debería serlo. Esta se debe, primeramente, al carácter todavía marginal del comercio justo, cuyo volumen global no es sino una insignificante fracción del comercio convencional. Incluso si el costo de intermediación de las organizaciones de comercio justo es proporcionalmente más bajo que aquel del comercio convencional, sus componentes fijos deben repartirse en un volumen global de transacciones mucho menor.

Además, este costo se suma a un precio al productor más elevado por una doble razón. La primera es asegurar al productor individual un ingreso significativamente más elevado que el que obtendría en la otra filial. La segunda es crear las condiciones requeridas en cierto plazo para permitir que todos los productores se vuelvan autónomos con respecto a las estructuras del mercado convencional. Para esto, conviene promover organizaciones de productores que sean atractivas en todos los aspectos, es decir bien gestionadas, respetuosas de las leyes y del ambiente, y controladas de manera democrática. Igualmente, esto no solo implica costos recurrentes, sino también costos elevados en períodos de lanzamiento. Precisamente, estos costos elevados, llegado el caso, serán parcialmente transferidos (o incluso no lo serán en absoluto) al consumidor final a través del precio, para evitar un diferencial que sería juzgado inaceptable por una fracción demasiado importante de los compradores potenciales (Cary 2005; Wilkinson 2007; Bécheur y Toulouse 2008).

### Comercio justo, economía social y economía solidaria

La economía social se comprende como un tercer sector, distinto de los sectores privado y público, generalmente conocido bajo las denominaciones de: *non profit organizations* (NPO) o *independent sector* (Hansmann 1980; Steinberg 1987), en Estados Unidos; *voluntary organizations* en el Reino Unido (Defourny, Favreau y Laville 1998, 11; Ben-Ner y Van Hoo-missen 1991), u organizaciones no gubernamentales (ONG) en América

Latina. Este sector reúne a las asociaciones, las empresas cooperativas y las mutualistas (Defourny, Develtere y Fonteneau 1999). La mayoría de teorías económicas, situadas en la corriente que Favreau (1989) denomina 'teoría estándar ampliada', explican la existencia de este tipo de organizaciones a partir de las fallas, ya sea del mercado o del Estado. Esta extensión es criticable, dado que se aplican los conceptos de la nueva microeconomía neoclásica elaborada para los mercados de bienes reales y de servicios financieros (mercados externos), a la explicación del funcionamiento de la organización (mercado interno del trabajo). Es así que Weisbrod (1977, 1988) percibe a las ONG como productoras privadas de bienes públicos. Fama y Jensen (1983a; 1983b) llaman la atención sobre los subsidios que reciben como forma de financiamiento y, por el hecho correlativo, de su capacidad de proporcionar servicios públicos o cuasipúblicos a un costo menor que el sector privado, lo que, desde su punto de vista, constituye una distorsión de la competencia. Krashinsky (1986) sugiere, contrariamente, la conveniencia de las ONG, dado que pueden disminuir costos de transacción, lo que ha sido un tema central en microeconomía, tratado por Williamson (1975, 1979, 1985).

La hipótesis de racionalidad sustantiva optimizadora que subyace a estas teorías (Cobbaut 1997; Gomez 1996) plantea, sin embargo, algunos problemas de lectura. Como señala Provost (2002), este hecho lleva a instaurar una jerarquía entre las organizaciones, donde aquellas que se identifican con la economía social son una respuesta a un fracaso en los arreglos del mercado o del sector público. Se les atribuye, consecuentemente, un rol residual y de esta manera se construye una visión dual que les opone a las organizaciones gubernamentales y a las organizaciones con fines de lucro. Además, una segunda consecuencia mayor de la lectura a través de esta concepción de racionalidad es que se va a definir a las organizaciones exclusivamente como 'nudos' (*nexus*) de contratos entre individuos (Favreau 1989). Esta concepción reduce la realidad social a la suma de individuos que reaccionan a mecanismos incitativos para maximizar su utilidad individual (Orléan 1994). Esta concepción subyace, al menos implícitamente, al método de análisis 'costo-beneficio' que se presentó en el apartado precedente.

Defourny, Favreau y Laville (1998) destacan el hecho de que la existencia de la economía social está ligada a la historia de la cuestión social en Europa. En efecto, su línea cooperativa se desarrolló primeramente entre las clases trabajadoras que luchaban por mejorar sus condiciones de vida muy precarias (Defourny y Monzón Campos 1992). A partir de esta constatación, los autores resaltan la primera dimensión de la economía social, que está ligada a la condición de necesidad mediante la cual se pretende responder a las fallas de la economía, en particular a las necesidades no cubiertas por el mercado. Una segunda dimensión, que explica la movilización social, consiste en el deseo de pertenencia a un mismo grupo, a un destino común, a través del cual se forja una identidad colectiva. La economía social nació en los movimientos que buscaban desarrollar la posibilidad de construir relaciones sociales de solidaridad, a través de actividades económicas (Defourny y Nyssens 2001). Retomando una idea de Touraine (1973), se incluye una tercera dimensión, que implica un proyecto que da sentido a esa identidad, a ese deseo de vivir juntos.

Los rasgos distintivos de la economía social, según Defourny, Favreau y Laville (1998, 29) son: a) finalidades que apuntan a cumplir funciones sociales y no a servir los intereses de aquellos que poseen el capital, en el sentido en el que la actividad apunta a asegurar la viabilidad económica y la utilidad social; b) actores y beneficiarios que pasan por dificultades cuya solución requiere una acción colectiva; c) estructuras y reglas orientadas hacia la participación y que no reparten el poder en función del capital detenido; d) actividades de carácter empresarial en el sentido en que la producción de bienes y de servicios se desarrolla para asegurar el autofinanciamiento, al mismo tiempo que se busca el apoyo de los poderes públicos.

En lo que concierne a la economía solidaria, según Defourny, Favreau y Laville (1998, 32-34), esta sería una parte más específica de la economía social; se desarrolla especialmente en los países del Sur, donde se recrea la emergencia de la economía social en los países industrializados. Una característica de la economía solidaria, según estos autores, es que la comunidad se funda menos en una identidad cultural específica que en una condición social común y en una pertenencia territorial precisa. De hecho, para estos autores, la economía solidaria representaría una parte de la economía so-

cial que, asumiendo las obligaciones ligadas a la economía de mercado, se distingue cualitativamente de ella y persigue tanto objetivos sociales como económicos a través de un modo de gestión asociativo. En este mismo sentido, Eme y Laville (1994) afirman que la economía solidaria se refiere a la vez a un conjunto de prácticas y a una cierta aplicación de estas, y articula intercambios económicos y compromisos ciudadanos.

Si las empresas lucrativas tienden a transferir hacia los individuos y las colectividades públicas estas funciones de utilidad social, las empresas asociativas, al contrario, las internalizan (Laville 2007). La economía solidaria “busca reforzar simultáneamente la pertenencia social a una comunidad y la creación de empleo cuestionando la lógica única de adaptación al modo de producción mercantil” (Defourny, Favreau y Laville 1998, 35). El acento se pone, consecuentemente, en las actividades portadoras de vínculo social (Borzaga y Defourny 2001). Se propone el reforzamiento de las actividades bajo un impulso recíproco, gracias a que se hibridan los recursos humanos mediante la conjunción de asalariados y de personal voluntario, con recursos financieros provenientes de subvenciones públicas, cotizaciones, donaciones, venta de servicios (Demoustier 2001, 114-115).

En un entorno monetarizado y capitalista, la economía solidaria trata de evidenciar la necesidad de solidaridades próximas, y se opone, según Castel (1995), a las solidaridades más abstractas de las instituciones de economía social. De hecho, dicha economía participa de una crítica profunda hacia las dos esferas institucionalizadas en la modernidad —el Estado y el mercado—, y así traspassa el perímetro restringido del tercer sector.

Más que un simple síntoma de una naciente manera de arreglárselas para aliviar los malestares causados por el capitalismo contemporáneo de la información, la economía solidaria surge como un movimiento de fondo que ha atravesado la sociedad... con toda discreción desde la primera crisis de la modernidad. Ella puede concebirse como una alternativa a la sociedad salarial de la misma manera que el mutualismo asociativo de mediados del siglo XIX fue percibido como una alternativa a la integración máxima de los desafiados en una sociedad industrial que era ella misma responsable de la indigencia absoluta (Frère 2009, 31).

Más que hablar de excluidos, vocablo que sugiere una salida definitiva del juego, Frère, siguiendo a Castel y Haroche (2001), prefiere el concepto de ‘desafiliado’ para designar a los individuos y grupos que no logran integrarse en el movimiento de la sociedad. Para Frère, la desafiliación designa, de manera equivalente (como evidencia el retorno con fuerza de la problemática del pauperismo), por una parte a los obreros del siglo XIX que, sin estar afiliados a la modernidad restringida de las capas sociales dominantes de la época, “para evitar caer en la zona del vagabundeo, fueron obligados a aceptar situaciones de semiasalariado, de asalariado fraccionado y sobre todo de asalariado bajamente remunerado” (Frère 2009, 22). Por otra parte, se refiere a la masa creciente de precarios contemporáneos, los desconectados de la sociedad de la información, para quienes “el apilamiento de trabajos interinos, contratos de trabajo de duración determinada (CDD), a tiempo parcial o variable... Simplemente no permiten ganarse la vida” (Frère 2009, 20).

El objetivo de Frère es probar la coherencia histórica del movimiento solidario desde el mutualismo asociativo, preconizado por Proudhon, como expresión del “imaginario específico, en el sentido de Castoriadis (1978), del ‘quehacer social’ de una sociedad asociacionista” (2009, 33) hasta la multiplicación de iniciativas diversas que han surgido en la segunda mitad del siglo XX (más específicamente a partir de los años setenta) en cuatro ámbitos claves: el ahorro solidario o microfinanzas, los sistemas de intercambio no monetario, los servicios de proximidad y el comercio justo (Frère 2009, 32-33). La mayor diferencia entre las dos épocas, es decir, entre el pasaje de la modernidad restringida del siglo XIX a la modernidad ampliada del siglo XX, es que los trabajadores progresivamente se han convertido en afiliados de la sociedad salarial: “Desde los años 1960-70 estamos acostumbrados a la idea de que la sociedad moderna se expande como un *continuum* diferenciado de posiciones salariales y ya no como dividida en clases” (Frère 2009, 24). Como demuestran Boltanski y Chiapello (1999), estos nuevos afiliados participan de una crítica del capitalismo, al que ven como responsable de un modo de organización del trabajo productivo que obstaculiza el desarrollo personal, en detrimento de una crítica de tipo social que enfatizaría en el problema de que numerosos trabajadores sean injustamente excluidos (Boltanski 2009).

Sin embargo, las sociedades del Sur, y en este caso las de América Latina, no han experimentado esa expansión que llega a la cuasiabsorción de la población activa en una sociedad salarial fordista de las sociedades del Norte (Rosanvallon 1992, 1995; Arnsperger y Van Parijs 2003; Ewald 1996). Así, por ejemplo, en Ecuador, la población económicamente activa se reparte entre el sector formal (53 %) y el informal (47 %) (INEC 2010a). En el formal se encuentran las personas con un contrato de trabajo, que, consecuentemente, obliga al empleador a pagarles un salario que no es inferior al mínimo legal, así como a pagar las cotizaciones de la seguridad social (Durán 2008). Por lo tanto solo la mitad de la población económicamente activa del país podría considerarse afiliada a la sociedad salarial en el sentido definido anteriormente. Esta característica genera marcadas diferencias de nuestras sociedades latinoamericanas con respecto a las europeas.

Además, hay que anotar que el sector informal, con rasgos altamente heterogéneos, se compone de las personas que no tienen contratos, cualesquiera que sean sus actividades (por ejemplo, los trabajadores denominados independientes) y sus ingresos. Estas personas se encuentran fuera del campo de aplicación de la legislación relativa a los impuestos sobre los ingresos. Asimismo, hay que resaltar que la tasa bruta de subutilización de la población varía según las regiones, del 53 % al 62 % (esta tasa debe distinguirse de la ‘tasa de subempleo’, que solo involucra al sector formal). Hay que tomar en cuenta estas marcadas diferencias de la población en el análisis de casos que haré.

En este contexto, se puede constatar con De Nanteuil (2009) que, desde sus inicios, la economía solidaria, de manera paralela y en oposición a la economía de mercado, ha buscado contribuir a desarrollar una nueva regulación de la economía a través de formas de intercambio que apoyan la producción de bienes y servicios a partir de imperativos de solidaridad. Asimismo, siguiendo a Salamon (1995), rescato el rol de este tipo de organizaciones como pioneras en descifrar las demandas sociales emergentes y, por este hecho, actuar en contextos nuevos y complejos.

Reconozco el carácter decididamente alternativo de este tipo de organización que, desde un principio, se opone a la lógica económica fundamentada en la imagen del *homo oeconomicus*, tal como ha sido descrita por Dupuy: “Una especie de ficción filosófica, un mito científico de origen, caracteriza-

do por su libertad, su autonomía, su conducta racional para distribuir los recursos escasos de los que dispone y ser capaz de clasificar por orden de preferencia las canastas de recursos a las que puede tener acceso” (1992, 49).

Un rasgo que me parece particularmente importante es que ciertas organizaciones de economía social y solidaria (aquellas que se consagran al comercio justo) se constituyen en intermediarias, en traductoras en una cadena que va desde los pequeños productores del Sur hasta los consumidores del Norte. Esto no tendría nada de extraordinario si no fuera porque en sus acciones tratan de salvaguardar o de proteger ciertas lógicas y prácticas provenientes de economías tradicionales, tal como las describe Clastres (1980, 127-145): lógicas económicas de abundancia, imbricadas –y que se rehúsan a separarse– entre esferas sociales y políticas, y fundadas en la voluntad de independencia, en la reciprocidad como privilegio y deber, en el rechazo a constituir excedentes que sean objeto de una apropiación privada, en la obligación de generosidad y, finalmente, en la noción de deuda de las jerarquías.

Clastres (1980, 130), a partir de los análisis de Marshall Sahlins (1976) subraya que “no solo la economía primitiva no es una economía de la pobreza, sino que permite determinar la sociedad primitiva como la *primera sociedad de la abundancia*”. La máquina de la producción garantiza la satisfacción de las necesidades materiales de la gente al funcionar en tiempos cortos y con una baja intensidad. Esto es, que funciona por debajo de sus posibilidades objetivas, es decir, que podría, si lo quisiera, hacerlo por más tiempo y más rápido, producir excedentes, constituir *stocks*. Si la sociedad primitiva no lo hace es porque no quiere hacerlo. Este concepto se opone radicalmente a la idea de otros etnólogos, según la cual la economía de las sociedades primitivas sería de subsistencia.

En el otro lado de la cadena se encuentran consumidores que comparan en diversa medida estas finalidades, o que simplemente adquieren los productos sobre la base de una evaluación clásica de tipo calidad/precio, es decir, enmarcados en un modelo racional de comportamiento del comprador. El comercio justo constituye una entre varias respuestas<sup>6</sup> a los efectos

<sup>6</sup> Otras respuestas del mismo tipo son la creación de nuevas cooperativas que reagrupan profesionales, como los artistas, para beneficiarse de las economías de escala y defender su independencia, así como las asociaciones de consumidores (Demoustier 2001, 90).

desestructurantes de una economía cada vez más competitiva (Dumont 1977). Se trata de compromisos para modificar las relaciones Norte-Sur. A través del comercio justo, se busca remunerar de mejor manera el trabajo de los productores del Sur, agrupados en asociaciones o en cooperativas.

### Los debates sobre el comercio justo

Para hacer viables las estructuras alternativas, los intermediarios del comercio justo, (a menudo ONG localizadas en el Norte o en el Sur) han recurrido a prácticas ambivalentes. Se trata, por ejemplo, de exigencias de estandarización de productos, de la adopción de prácticas modernas de gestión, o de la sumisión a las condiciones impuestas por las empresas de gran distribución para acceder a colocar sus productos en esas perchas. Estas prácticas, sin embargo, pueden tener como objetivo final hacer viables las estructuras de acondicionamiento y fraccionamiento, o asegurar una buena difusión y una visibilidad suficiente a los productos ‘justos’.

El mundo del comercio justo está muy lejos de ser homogéneo (Lecomte 2004). Junto a organizaciones que buscan con honestidad y perseverancia los ideales del movimiento, aunque a veces se puedan equivocar en cuanto a los medios para alcanzarlos, hay también aquellas que a lo largo de la cadena recurren al término ‘justo’ simplemente como argumento de venta y juegan tanto en el plano comercial como en el solidario. Esto les permite acceder a un beneficio aumentando el precio de venta, al mismo tiempo que se construyen una buena imagen de marca sin mayor costo.

Además, las evidencias indican que al querer responder a exigencias de equilibrio financiero, el comercio justo institucionalizado a escala internacional no escapa de desviaciones sutiles que lo llevan a estrechar relaciones con socios inusitados y problemáticos. En un artículo altamente polémico publicado en *Le Monde Diplomatique*, de septiembre 2007, Christian Jacquiau analiza los problemas recientes de Max Havelaar (MH) Francia (especialmente con respecto a la comercialización del algodón africano por el socio Dagrís) y de Max Havelaar Suiza. MH Francia se presenta como una institución de etiquetaje. La mayoría de las actividades de FLO con-



sisten en reagrupar y coordinar un determinado número de redes, de las cuales MH es el líder indiscutible. Para Jacquiau, se trata más bien de un logo concedido a un determinado número de asociados, cuyo carácter supuestamente alternativo es, según él, en más de un caso contrarrestado por el estilo agresivo de la gestión de sus propios recursos humanos.

En el caso de MH Suiza, la institución resolvió dejar de contar en 2005 con su directora general, Paola Ghillani, expresidenta de FLO, que se había propuesto posicionar a la institución en los sectores del turismo, la banca, la joyería, la electrónica e incluso en el del petróleo y los diamantes, lo que le había servido para obtener el codiciado título de *global leader for tomorrow* otorgado por el Foro de Davos. En contraste con este sorprendente panorama, el autor hace un balance de resultados más bien minimalistas en el mejoramiento de la condición de los pequeños productores del Sur. Este no es sino un ejemplo de las múltiples controversias que se han levantado a propósito de los resultados del comercio justo.

La forma institucional del comercio justo es también objeto de críticas por parte de los productores, que la ven como una barrera a la entrada en los mercados. Según ellos, lo que se ha logrado imponer son, ante todo, las preocupaciones del Norte, particularmente la transparencia de la información para el consumidor (Bisaillon 2005, 5-7). Se han planteado numerosas dudas y críticas dentro y fuera del movimiento de comercio justo. Asimismo, se han instalado tensiones alrededor de temas como la desconfianza suscitada por el crecimiento del movimiento y el peligro de banalización de los conceptos de base, los riesgos de una política basada en consideraciones de equilibrio del comercio exterior, las amenazas de recuperación de conceptos por parte de los grandes grupos privados, las dificultades para medir el impacto de las acciones (Mestre 2006), las complicaciones en la gestión de marcas del comercio justo, los problemas de etiquetaje y, de manera general, la gran heterogeneidad de las organizaciones (Gendron 2004).

En la base de estas críticas se encuentra el cambio que se operó en el comercio justo. Se pasó de un comercio de pequeña escala y circunscrito a su propia red de actores a otro abierto a la utilización de cadenas de comercialización convencional. Así, para los actores históricos del co-

mercio justo, se dio una confrontación con las nuevas exigencias ligadas a esta apertura.

Esta mutación ha implicado por lo menos siete tipos de tensiones, que han sido caracterizadas por Schümperli Younossian (2006). En primer lugar, la definición común del comercio justo, elaborada por FINE, es amplia y permite compromisos muy diversos entre la eficacia económica y la realización de objetivos de desarrollo, por lo que es objeto de interpretaciones contradictorias. Se puede encontrar actores que tienden a privilegiar uno de esos ejes en detrimento del otro. Junto a aquellos que buscan inscribirse en un proceso político que cuestiona los fundamentos de la economía de mercado, hay otros que se orientan hacia procedimientos esencialmente comerciales. Así expresan los iniciadores de Max Havelaar.

El comercio justo es una actividad comercial. Incluso podríamos decir que se trabaja con actores comerciales y que se rige por mecanismos de mercado... El comercio justo interviene en el mercado y acepta sus reglas: el precio de un producto se fija en función de ciertos factores tales como la eficacia, la competencia y la calidad del producto. El movimiento del comercio justo no cuestiona la economía de mercado en sí misma; al contrario, se espera de ella algo positivo” (Roozen y Van der Hoff 2002, 239).

Por otro lado, el enfoque de las organizaciones de comercio alternativo y aquel de los organismos de etiquetaje parecen divergentes, incluso cuando se realizan esfuerzos para que los dos se complementen. Las primeras se mantienen cercanas al espíritu de ayuda al desarrollo y por esto tienen dificultades para establecer relaciones comerciales con el sector privado.<sup>7</sup> Los organismos de etiquetaje, por el contrario, trabajan con actores económicos del mercado convencional y, para visibilizar su marca, utilizan ciertas estrategias de comercialización, cuyas imágenes son consideradas por algunos como una desnaturalización de los valores del comercio justo.

<sup>7</sup> En este procedimiento, que incluye la implementación de circuitos consagrados al comercio justo, se encuentran circuitos asociativos como Magasins du Monde, y empresas exclusivamente comerciales dedicadas al comercio justo como VEJA (*'baskets'* en algodón orgánico y caucho equitativos de Brasil), IDEO (textiles en algodón orgánico justo de la India), Mínga (asociación de empresas comprometidas con una 'economía justa') (Doussin 2009, 43-58).

Por ejemplo el sistema FLO/Max Havelaar, y otros similares como Rain Forest Alliance, Utz Certified, Bioéquitable, y ESR Échanges équitables, solidaires, responsables (Doussin 2009, 59-80).

En otro aspecto, los medios de certificación para garantizar una plusvalía justa son dobles. El comercio justo funciona bajo dos regímenes diferentes de etiquetaje, incluso sin negar ciertos esfuerzos de coordinación, tales como la organización de FINE en 1998. Por una parte, se encuentra FLO, que permite la coordinación de 17 organismos de etiquetaje de productos de comercio justo. Por otra, desde 2004 las organizaciones de la red IFAT/WTFO lanzaron la etiqueta FTO, certificación que no se refiere a los productos sino a las organizaciones y, en ciertos casos, incluso a filiales integradas. De hecho, una de las principales preocupaciones de la IFAT se relaciona con las maneras de evitar que las grandes empresas de distribución o del comercio convencional logren obtener el sello de actores del comercio justo.

Además, hay un desfase importante entre la oferta potencial y la demanda real. Según el EFTA (2001), el comercio justo en 2001 no representaba más del 0,01 % del comercio internacional mundial, mientras que los productores del Sur pueden producir muchísimo más. En este contexto, algunas organizaciones de comercio justo recurren a iniciativas agresivas para posicionar sus productos en nuevos mercados de tipo convencional, lo que relanza el debate sobre los límites del comercio justo con respecto al convencional. Un buen ejemplo de este tipo de situaciones constituye la introducción en 2003 de la venta del café etiquetado Max Havelaar en las tiendas de McDonald's en Suiza. Esta iniciativa suscitó numerosas reacciones muy bien argumentadas. Para Max Havelaar Suiza, los principales argumentos que le llevaron a tomar esa decisión fueron el potencial de crecimiento de las ventas (120 toneladas anuales de café) y la posibilidad de sensibilizar a un público joven sobre los desequilibrios Norte-Sur (Schümperli Younossian 2006, 60).

Las prácticas de *marketing* social detalladas por Schümperli Younossian (2006, 60) entran igualmente en tensión con las estrategias políticas del comercio justo. Las organizaciones de comercio alternativo lanzan o sostienen periódicamente campañas de sensibilización e incluso cuestionan

ciertas decisiones políticas (por ejemplo, el que la Unión Europea haya autorizado la introducción de grasas vegetales distintas del cacao en la composición del chocolate), mientras que los organismos de etiquetaje se inscriben en un procedimiento comercial y apolítico, y buscan el posicionamiento de su marca y el aumento de las partes de mercado a través de estrategias de *marketing* social. La distinción no es muy clara, dado que ciertos organismos de los dos tipos adoptan las dos estrategias, ya sea secuencial o paralelamente.

La aparición de etiquetas ha contribuido a la asociación con el sector privado, y sobre todo con la gran distribución, lo que es poco compatible con la voluntad, expresada por algunos, de cuestionar el conjunto de prácticas del comercio convencional. Esta alianza, sin embargo, ha permitido aumentar las partes de mercado de los productos justos, así como facilitar su acceso para los consumidores.

La capacidad de proyección del comercio justo con respecto al convencional debe ser evaluada y, para hacerlo, hay que identificarlo claramente. Para no permanecer confinadas a un comercio de nicho, ciertas organizaciones de comercio alternativo han emprendido acciones en el convencional, lo que suscita reticencias e incluso oposiciones. Así, los organismos de etiquetaje aceptan y acceden a demandas de certificación de productos provenientes del comercio convencional, lo que a veces es el precio que deben pagar los actores del comercio justo para obtener autorización de acceso para sus productos a ese canal. Asimismo, las multinacionales bananeras compiten con los bananos 'justos' por la obtención de certificaciones ambientales o la organización de programas sociales en los lugares de producción. Así se generan amalgamas entre tipos de actores con etiquetas (organizaciones con fines de lucro y sin fines de lucro), y entre tipos de certificación (ambiental, justa, ética), lo que evidentemente contribuye a deteriorar la imagen del comercio justo en la opinión pública.

No queda sino subrayar el impacto positivo de este movimiento, que busca dar forma a la voluntad de hacer comercio de otra manera. En todo caso, mi objetivo no es establecer un balance general del comercio justo, sino tratar de comprender a profundidad y de manera contextualizada ciertas problemáticas de acción colectiva que confronta este movimiento.

## El terreno de aplicación: Ecuador

En este apartado presento el contexto social, económico y cultural en el que he realizado la investigación de campo. Desde su independencia, el desarrollo del Ecuador puede ser periodizado en cuatro fases que muestran ciertos traslapes (Acosta 2006, 16-17): a) la herencia del período colonial, b) la modalidad primario-exportadora, c) la modalidad de industrialización tardía por substitución de importaciones y d) la modalidad de reprimarización modernizada exportadora.

### La herencia del período colonial

La primera fase va desde 1830 hasta alrededor de 1880. Esta fecha se aproxima a la plena inserción del país en el mercado mundial de exportación de cacao. Como base de las guerras de Ecuador por su independencia, se encuentra generalmente a poderosos latifundistas y algunos intelectuales que el 10 de Agosto de 1809 derrocaron a las autoridades coloniales de la Real Audiencia de Quito (Acosta 2006, 21). De hecho, los grandes terratenientes fueron los beneficiarios del proceso de autonomía. Este período se caracterizó por los esfuerzos por establecer un Estado, más específicamente, por delimitar su territorio, establecer estructuras e instituciones de gobierno, así como resolver la cuestión de la soberanía tanto a nivel interno como externo (Pachano 2010).

Un segundo rasgo de esta fase es el hecho de que el establecimiento del Estado ecuatoriano se basó en la negación y en la voluntad de destrucción de todo lo que era considerado indígena, de acuerdo con el vocablo español peyorativo de ‘indio’ (Arcos 1972). En el naciente Estado, se encuentra una falta de reconocimiento de las culturas prehispánicas. El Estado naciente, al pretender acercarse a la cultura occidental, tuvo como actos inaugurales la represión de las fiestas comunitarias; la imposición del trabajo ascético intramundano, que Max Weber (1974) describió en sus análisis (Raynaud 1996); la eliminación de los idiomas hablados por los indígenas, y el reconocimiento del castellano como único idioma oficial.

Además, cotidianamente, los mestizos, para diferenciarse de los indígenas, practicaban el racismo. Hasta el tercer cuarto del siglo XX, los indígenas no podían mirar a los mestizos directamente a los ojos ni pasearse por la misma vereda; debían mantener los ojos orientados al suelo y bajarse de la vereda para dejar pasar a los otros (Maldonado 2004). No es sino hasta 1998 que la Carta Constitucional del país reconoce el estatus pluricultural y multiétnico de la población, así como el multilingüismo, mientras que el país se declara Estado plurinacional en la Constitución de 2008. En la práctica, la independencia no cambió nada para los indígenas, ya que las oligarquías mantuvieron mecanismos coloniales para garantizar su dominación (Acosta 2006, 20-21).

Un tercer rasgo de esta primera fase es el régimen económico que se instauró. Por una parte, la relación con la economía mundial se estableció a partir de la deuda externa, especialmente con Inglaterra, que había financiado las guerras de independencia. Por otra parte, fue en esta época en la que se consolidaron las bases del modelo de acumulación primaria exportadora, que combina exportaciones de recursos naturales con importaciones –ligadas a las primeras– de equipos y otros productos industrializados para garantizar la calidad de los bienes exportados. A esto se agrega la importación de bienes de consumo de lujo (Acosta 2006, 37). La institución de la hacienda era el eje del proceso de acumulación en la Sierra; fue un sistema de explotación de tipo colonial que ataba la mano de obra mediante el mecanismo del concertaje. Este mecanismo, creado en 1601 por un decreto real español, consistía en la autorización dada a los indígenas para ofrecer ‘libremente’ su trabajo a los propietarios por un determinado número de semanas o de días. En la práctica, los indígenas establecieron relaciones de por vida con los grandes propietarios de tierra a los cuales estaban atados por deudas (Acosta 2006, 31-32).

En la Costa, la exportación de cacao, que se convertía en la principal producción, requería una creciente mano de obra para trabajar en los latifundios (grandes unidades de monocultivo). Los propietarios establecieron relaciones modernas de compra de mano de obra a través del pago de un salario a los campesinos migrantes procedentes de la Sierra. Aun si las tierras cacaoteras revelaban fuertes diferencias con respecto a las haciendas

coloniales de la Sierra, también se regían por la dominación personal del patrón. La frontera agrícola de la Costa se expandió con el trabajo de los sembradores de cacao, a quienes se daba la responsabilidad de sembrar las plantaciones de cacao y cuidarlas alrededor de cinco años, hasta que fuera explotado por los grandes propietarios.

Asimismo, en la Costa se establecieron los primeros bancos y cajas de ahorro y crédito del país, tales como el Banco del Ecuador (1868) y el Banco de Crédito Hipotecario (1873), en competencia con banqueros individuales, exportadores y grandes comerciantes importadores (Acosta 2006, 41-42). De este modo, la oligarquía se fue consolidando en la Costa como resultado de la articulación de intereses económicos sobre diferentes actividades: la producción de cacao, la banca, las exportaciones, la producción de azúcar, las importaciones y diversas sociedades industriales y de servicios (Burbano de Lara 2010). Según Conaghan (citado en Burbano de Lara 2010), el auge exportador cacaotero dejó una huella definitiva sobre la estructura de las clases sociales.

En esta primera fase republicana se constituyeron cinco regiones bien diferenciadas en el plano socioeconómico y político, cuyos intereses específicos crearon tensiones que se mantienen hasta la actualidad y suscitaron dificultades para la creación de un mercado nacional articulado. La Sierra centro-norte, cuyo eje de desarrollo es Quito, la capital del país, preservó el modelo colonial de la hacienda. La región Costa, centrada en Guayaquil, actualmente la ciudad más grande del país, se vinculó desde inicios de la República al desarrollo del mercado externo, de la banca y de las importaciones, y solo mantuvo débiles relaciones productivas con el interior del país. Una tercera región, bien diferenciada de las otras, es la Sierra sur, cuyo polo es la ciudad de Cuenca, donde en esa época predominaban las pequeñas y medianas empresas y las actividades artesanales (Acosta 2006, 15-56).

Por otra parte, durante mucho tiempo, la Amazonía fue considerada por el Estado una región de menor importancia y un área donde la colonización debía continuar a través de las misiones religiosas (Ortiz 2010). En efecto, en 1870, por decreto presidencial, se creó el Vicariato de Oriente y la Iglesia católica recibió el poder absoluto sobre esa región. El Gobierno de entonces esgrimía como justificación que “es imposible organizar un

gobierno civil entre tribus salvajes” (Démélas y Saint-Geours, citado en Ortiz 2010). Esta política fue mantenida por gobiernos de diversas tendencias, incluyendo a los liberales, hasta los años setenta del siglo XX. En 2009, esta política fue relanzada por el Gobierno a través de la delegación del desarrollo y fortalecimiento de las culturas de la Amazonía y de Galápagos a diversas congregaciones religiosas (Presidencia de la República del Ecuador 2009). Las islas Galápagos, quinta región del país, fueron anexadas por Ecuador en 1831. La Estación Científica Charles Darwin se inauguró en 1964. En 1998 se promulgó la ley que confiere a Galápagos un régimen especial, mediante la cual se apunta a su protección, a la vez que se controla el desarrollo de los asentamientos humanos, así como de las actividades productivas, comerciales y turísticas.

En cuanto a la población, Quito era, de lejos, la región más importante durante el primer período de la vida republicana del país. Según las estimaciones disponibles, retomadas por Acosta (2006, 37), en 1840 la población del país era de 617 000 personas, de las cuales el 85 % residía en la Sierra, proporción que durante los siglos XIX y XX disminuyó constantemente a favor de la Costa. Exactamente dos siglos después del comienzo de los movimientos de independencia,<sup>8</sup> la población del país es de 14 204 900 personas, de las cuales 45 % se encuentran en la Sierra, 49 % en la Costa, 5 % en la Amazonía, 0,17 % en Galápagos y 0,65 % en zonas no determinadas (INEC 2009).

### La modalidad primaria exportadora

La segunda fase, durante la cual la modalidad primaria exportadora se desarrolló de manera definitiva, se remonta a 1880.<sup>9</sup> Este modelo se consolidó y prolongó de manera hegemónica hasta 1970, primeramente con la expor-

<sup>8</sup> El 10 de agosto de 1809 se instaló en Quito el primer gobierno no español. El proceso de independencia culminó el 24 de mayo 1822, fecha en la cual Ecuador adhirió a la Gran Colombia por un período de ocho años.

<sup>9</sup> Este apartado se basa principalmente en la obra de Acosta (2006, 57-109), de donde procede la mayoría de los datos.

tación de cacao y posteriormente con la del banano. A finales del siglo XIX surgieron cambios en los ámbitos político, social y económico. En 1879 se inició una fase de crecimiento acelerado de las exportaciones, que pasaron de 3,36 millones de dólares, en 1878, a 8,68 millones, en 1879 (Acosta 2006, 352). En 1884, se impuso una moneda pública ecuatoriana, el sucre, como unidad de cuenta y de reserva de las monedas de los bancos privados. Las actividades financieras comenzaron a desarrollarse a través de la creación de varios bancos, cuyas sedes se implantaron en Quito, Guayaquil o Cuenca.

En el plano social, una intensa actividad filantrópica se desarrolló en Guayaquil desde finales del siglo XIX, a través de instituciones como la Junta de Beneficencia de Guayaquil, creada en 1888 para financiar y gestionar un hospital, un asilo y un cementerio.<sup>10</sup> Su presencia se extendió progresivamente hasta la época contemporánea, gracias al financiamiento procedente de la organización de la lotería nacional en un mercado no competitivo. Esta institución se encarga actualmente de una parte de asistencia en salud, educación y otros servicios sociales de la ciudad de Guayaquil. Siempre tuvieron el control de esta institución familias acomodadas de esa ciudad, banqueros, exportadores e importadores, de modo que esta constituyó un eje importante de sus estrategias políticas de dominación local y regional (Torre 2004).

En Quito, paralelamente, se desplegaron acciones de caridad (Kingman 2006; 2009). En ese contexto, el Partido Liberal, que se consolidó a partir del levantamiento de Guayaquil de 1895, obtuvo un lugar predominante en la escena política de inicios del siglo XX. Los comerciantes y banqueros, unidos por las actividades de exportación del cacao, constituyeron la burguesía que emprendió las transformaciones liberales en el plano económico (Acosta 2006, 61). En ese contexto se desarrolló un sistema de educación laica (Goetschel 2007).

El período de mayor bonanza para las exportaciones de cacao fue entre 1908 y 1914, y culminó con el inicio de la Primera Guerra Mundial. En

<sup>10</sup> Torre (2004) analiza en su investigación histórica las cuestiones ligadas a esta institución, ícono de la ciudad de Guayaquil. Este estudio demuestra que el eje de la institución estuvo constituido por cuatro familias vinculadas a las actividades de exportación y bancarias, y que la pertenencia a esta institución es una fuente de prestigio y de acceso al poder político. Presidentes de la República, gobernadores provinciales, ministros y alcaldes lanzaron sus carreras a partir de esta institución.

1914 el cacao representaba 77,3 % del total de las exportaciones del país. El final de la guerra, en 1918, no puso fin a los problemas de esas exportaciones, pues nuevos países productores ingresaron al mercado. El precio del quintal pasó de 26,76 dólares, en 1920, a 5,75 dólares, en 1921 (Acosta 2006, 81). A la caída de los precios se sumaron las plagas del cacao como la escoba de bruja (*Crinipellis perniciososa Stabel*) y la monilla (*Monilia roseri*). La crisis de la producción de cacao generó desempleo y la precarización de las condiciones de trabajo, lo que desencadenó varias huelgas, de las cuales la más importante tuvo lugar el 15 de noviembre de 1922 en Guayaquil, mientras tanto los levantamientos indígenas eran reprimidos en la Sierra (Acosta 2006, 84). En los años treinta, el cacao mantuvo el primer lugar de los productos de exportación, con 25 % del total de las exportaciones entre 1930 y 1939 (Acosta 2006, 359-360). En la siguiente década, la crisis prolongada de las exportaciones de cacao se extendió a otros productos agrícolas. Entre 1940 y 1949, el cacao solo representó el 18,4 % del total de las exportaciones.

Al finalizar los años cuarenta, un nuevo producto se impuso como el más importante en el plano de las exportaciones y del PIB: el banano, que mantuvo el primer lugar hasta 1972. A diferencia del cacao, su producción se emprendió en pequeñas y medianas explotaciones agrícolas, mientras que la exportación adoptó el patrón de concentración del cacao. En 1964, las exportaciones estaban en manos de ocho empresas (90 %), de las cuales tres (United Fruit, Standard Fruit y Exportadora Bananera Noboa) concentraban más del 50 % de las exportaciones de banano (Larrea 1991, 106).

El Estado apoyó la producción mediante la inversión en infraestructura: caminos y carreteras, mientras que la migración hacia la Costa se incrementaba, así como el proceso de urbanización. En 1950, el 58 % de los 3,2 millones de ecuatorianos habitaban en la Sierra, el 40,5 % en la Costa y el 1,5 % en la Amazonía. De los 6,5 millones de habitantes registrados en el censo de 1974, 48,2 % vivían en la Sierra, en la Costa, 48,8 %, y el 2,7 % en la Amazonía (Acosta 2006, 105, 380-381). Durante los períodos de bonanza bananera, los gobiernos ecuatorianos se esforzaron por fortalecer el Estado y diseñar políticas públicas de desarrollo económico y social; sin embargo, no lograron cambiar el modelo de desarrollo primario exporta-

dor. En 1954, se creó el organismo de planificación, la Junta Nacional de Planificación. En esa época también se fundaron varios ministerios y el aparato estatal se convirtió en una de las principales fuentes de empleo.

### La modalidad de industrialización tardía por sustitución de importaciones

Según la Cepal, Ecuador es parte de los países de industrialización tardía en América Latina,<sup>11</sup> mientras que otros, como Argentina o Brasil, iniciaron este tipo de políticas en los años treinta. La producción de petróleo surgió a partir de 1972. El 'oro negro' se convirtió en el primer producto de exportación, cuya explotación estuvo bajo el control del Estado, contribuyó fuertemente al crecimiento de este y constituyó el punto de partida de una política de sustitución de importaciones.

Cuando pudo contar con el petróleo como motor de su crecimiento, Ecuador logró implementar la política de sustitución de importaciones recomendada por la Cepal. Las exportaciones totales del país pasaron de casi 190 millones de dólares, en 1970, a cerca de 2500 millones, en 1981. El precio del petróleo ecuatoriano pasó de 2,4 dólares por barril, en 1972, a 34,4, en 1981. Entre 1972 y 1981, el petróleo representó, en promedio, el 52 % de las exportaciones, mientras que el PIB creció de 1874 a 13 946 millones de dólares y el PIB per cápita de 296 a 1754 dólares. En cuanto a la deuda externa, pasó en este mismo período de 343,9 millones a 5868,2 millones de dólares, mientras que la inversión extranjera directa registró el nivel más alto de esa época en 1971, con 162,1 millones de dólares (Acosta 2006, 120, 138-139, 360-361, 373, 375). La mayor parte del período de sustitución de importaciones se dio bajo dictaduras militares.

El Estado tuvo la capacidad de adoptar una serie de políticas públicas que estimularon el proceso de urbanización y una incipiente industrialización

11 Según una clasificación de la Cepal, el Ecuador se ubicaba en el tercer y último grupo de países que habían implementado políticas voluntaristas de industrialización. En el primer grupo se encontraban Argentina, Brasil y México; en el segundo grupo, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela, y en el tercero, Ecuador y los países de América Central.

zación mediante el desarrollo del mercado interno. Fundó empresas públicas para asumir la responsabilidad directa de los sectores estratégicos tales como el petróleo, la electricidad o telecomunicaciones. En el plano financiero, entre 1971 y 1981 la tasa de cambio se fijó en 25 sucres por dólar, se incrementaron las barreras arancelarias a las importaciones para proteger la industria nacional y unos 1215 tipos de impuestos locales fueron reemplazados por un sistema impositivo central (Acosta 2006, 114-115).

En lo relativo a la política agrícola, se fijaron precios bajos, controlados para los productos de consumo básico, que permitieron mantener el costo de vida en las ciudades a un nivel aceptable. Según Acosta (2006, 113), el proceso de reforma agraria aplicado con las leyes de 1964 y 1973 contribuyó al desarrollo de la agroindustria y, consecuentemente, a la producción de alimentos para el desarrollo urbano. En el plano social, se privilegió la inversión en educación primaria y en servicios de salud. En el censo de 1982, la distribución geográfica de la población no se modificó de manera significativa en comparación con 1974: 47,2 % en la Sierra, 49 % en la Costa y 3,2 % en la Amazonía. Únicamente la cifra de la última región, que evidentemente sigue siendo muy baja, presenta una importante variación (+18,5 %), lo cual se explica por el hecho de que la producción petrolera se localiza exclusivamente en esa región.

Se esperó que la política de sustitución de importaciones trajera una nueva era de desarrollo socioeconómico al país, no obstante, solo se implementó alrededor de 10 años. Los esfuerzos descritos no fueron suficientes para reducir la dependencia del mercado externo y, por lo tanto, de la modalidad de acumulación primaria exportadora, que, desde esa época y hasta ahora, se basa principalmente en la producción y exportación petrolera: esta dependencia también se refleja en otros productos de exportación, como el banano, el café, el cacao, el camarón. La contribución de los ingresos del petróleo al presupuesto general del Estado se incrementó de 6,25 %, en 1971, a 40,43 %, en 1982 (Acosta 2006, 374). En 2008 esta contribución representaba 32,28 % del presupuesto (BCE 2009). La seguridad social solo benefició al 7 % de la población total en 1982 y a 10,9 % en 2009 (Espinosa 2010b).

De hecho, desde los años sesenta, estos nefastos resultados económicos ya habían sido señalados por la Cepal en otros países que habían iniciado políticas de sustitución de importaciones. Prebisch (1968) constató la agudización de los problemas de la balanza de pago y el rol central que aún tenía el sector exportador de productos primarios, lo que más bien contribuía a incrementar la dependencia de los mercados externos. La falta de dinamismo interno, que resultó del insuficiente crecimiento del mercado interno, llevó a implementar una industrialización protegida con precios domésticos más elevados que los del mercado mundial, que no se beneficiaba de las ventajas de la especialización ni de las economías de escala; consecuentemente, presentaba una falta de competitividad en el mercado internacional. Mientras tanto, el progreso técnico no se distribuía de manera equitativa en el plano nacional: las ciudades demostraban su capacidad para retener los frutos del progreso técnico en detrimento del campo. La inequidad se incrementó, el éxodo rural aumentó y los sistemas de protección social se limitaron a las zonas urbanas (Prebisch 1968, 224-226). Estos resultados proporcionaron argumentos a la crítica del modelo de sustitución de importaciones y fueron propicios a estrategias de reapertura de los mercados y a la reducción del aparato estatal que seguiría.

### La modalidad de reprimarización modernizadora exportadora

En 1982, dos acontecimientos generaron el surgimiento de un nuevo período de desarrollo: la crisis de la deuda externa que se inició en América Latina con la declaración de incumplimiento de México en 1982 y la caída de los precios internacionales del petróleo en ese mismo año. El precio del petróleo ecuatoriano, que alcanzó un nivel récord de 34,4 dólares por barril en 1981, se redujo casi continuamente hasta llegar a 9,2 dólares en 1998 (Acosta 2006, 375).

A fines de los años setenta, Chile fue el primer país de América Latina en emprender reformas orientadas a reducir el aparato estatal y dejar ciertas actividades en la esfera del mercado. Esta nueva tendencia en América Latina (privilegio de los mercados externos) se consolidó y extendió en la región de

manera generalizada, bajo el impulso del Consenso de Washington de 1990. Las políticas nacionales se orientaron esencialmente a la disciplina fiscal, las reformas sectoriales para restablecer la competencia entre proveedores públicos y privados, la privatización selectiva de las empresas públicas, el establecimiento de tasas de libre cambio, la priorización del reembolso de la deuda externa, la desregularización de los mercados financieros, la apertura a las inversiones extranjeras, la flexibilización de los mercados de trabajo (Espinosa 2008; Espinosa y Esteves 2006), la modernización de la gestión pública para mejorar su eficiencia, la focalización de las inversiones sociales, etc. (Arcos y Espinosa 2008). Este tipo de medidas nacionales y regionales buscó la compatibilidad con la evolución estructural, que en los países del Norte se inició desde la segunda mitad de la década de los setenta (Boyer 1991). Aglietta y Cobbaut denominaron a esta evolución hacia un nuevo régimen de acumulación “régimen de crecimiento patrimonial” (2003, 87-117), cuya principal característica es la diferenciación y la financiarización de la relación salarial (Cobbaut 2008).

Ecuador no escapó a esta ola de transformaciones orientadas a la integración de las economías nacionales en un mercado mundializado, que para los países del Sur se traduce principalmente en un fortalecimiento de la focalización en los mercados externos. La economía ecuatoriana siguió, por tanto, girando en torno al petróleo, a pesar de la caída de los precios. El peso del sector petrolero alcanzó su nivel más alto en 1983, con 69,71 % de las exportaciones totales; en 2008 este porcentaje fue del 57 % (BCE 2009).

La flexibilidad del trabajo fue introducida por las empresas privadas de *outsourcing* en 1998. En 1999, las reformas de desregularización del sistema financiero, adoptadas a inicios de la década, contribuyeron a desencadenar la quiebra de los bancos privados. El Gobierno de la época, encabezado por Jamil Mahuad, también adoptó una serie de medidas como el establecimiento de la Agencia de Garantía de Depósitos, un feriado bancario para evitar la salida de los depósitos en sucres y en dólares, un tipo de cambio flexible, un plan de modernización profunda de la acción pública y la reducción del aparato estatal, y la eliminación de la instancia de planificación nacional.

Finalmente, el 9 de enero de 2000, el Gobierno decidió cambiar de moneda y el país adoptó el dólar como moneda nacional. En 2006, Ecuador estaba en el penúltimo lugar entre los países latinoamericanos en cuanto al gasto público social per cápita; Argentina destinaba 1521 dólares per cápita y Ecuador 96 dólares (Cepal 2007). En 2006, los salarios en Ecuador eran los más bajos de América Latina: se pagaba 106 dólares a los empleados no registrados en el seguro social y 234 dólares a los trabajadores registrados, estas representaban la mitad de las cifras promedio de América Latina (Cepal 2007).

En el plano político hay que resaltar que el movimiento indígena tuvo un importante rol en este escenario. El indigenismo en América Latina, como corriente de defensa de los indígenas, surgió desde el inicio de la colonización, en el siglo XVI, y se articuló a los nacionalismos integracionistas, progresistas y antihispánicos, como ha sido señalado por Lavaud y Lestage (2006, 42-64). Estos autores sostienen que en la segunda mitad del siglo XX se asistió al despertar indígena. En este contexto, el levantamiento indígena de 1990 en Ecuador se convirtió en un hito a partir del cual los indígenas comenzaron a ser reconocidos a través de la introducción de la educación bilingüe, la aceptación oficial del sistema de justicia indígena y el respecto de las prácticas de salud tradicionales.

En octubre de 2008, se aprobó una nueva Carta Constitucional, en el ámbito de un gobierno cuyo principal objetivo era la recuperación y el fortalecimiento del Estado, así como el incremento de las inversiones en el sector social.

### Los cuestionamientos planteados por el comercio justo

En esta investigación, que he inscrito bajo el signo de la pluralidad y a partir del examen del dispositivo del comercio justo, apunto a la identificación de algunas tensiones que lo atraviesan. La idea de tensión se encuentra asociada a aquella de insatisfacción, de frustración, de malestar... Sin embargo, decir que existen tensiones entre dos individuos o dos grupos no implica que estén al borde de la ruptura (aun si esta nunca puede excluir-

se completamente), sino que se encuentran en una relación que esperan mantener, lo que se manifiesta a través de los esfuerzos que despliegan para concebir y realizar transformaciones que apuntan a mantener de alguna manera la forma de vida que ellos han instituido bajo modalidades más satisfactorias.

El número de eslabones de la cadena de comercio justo es elevado. Solamente hacia atrás de la vertiente (en el Sur), y sin contar con las organizaciones de apoyo, esta puede comportar al menos unos cuatro niveles (productores individuales, organizaciones locales, organizaciones regionales, organizaciones nacionales) que constituirán la interfaz con la estructura de distribución, también multinivel, hacia el cliente final (en el Norte). Se pueden imaginar fácilmente los numerosos problemas de comunicación, coordinación y traducción que se plantean a lo largo de una cadena de este tipo entre participantes con características extremadamente heterogéneas que se enfrentan a categorías teóricas definidas de manera amplia. Puede pensarse en los múltiples sentidos mencionados para conceptos fundamentales como economía social y economía solidaria, o bien en los objetivos no jerarquizados del movimiento del comercio justo, lo cual hace necesaria la convivencia de posicionamientos políticos que van desde una crítica radical del sistema capitalista<sup>12</sup> hasta una aceptación casi acrítica de la economía de libre mercado. Asimismo, debe tenerse en cuenta el impacto del cambio sobre la vertiente hacia adelante de la cadena de comercio justo, no solo de las estructuras sino también de los conceptos de base de este tipo de comercio, que, según la llamativa expresión de Catherine Schümperli Younossian, “pasó de un consumo militante a un consumo más generalizado del público” (2006, 49).

En este contexto controvertido e incluso caótico, he formulado mi pregunta de investigación, que articulo en torno a dos cuestionamientos principales.

En primer lugar: ¿En qué condiciones y en qué medida las organizaciones de comercio justo pueden hacer un arbitraje entre los distintos actores,

12 Orientada a “denunciar la primacía de la lógica económica sobre los imperativos sociales y los objetivos de desarrollo sostenible” (extracto de la *Charte de l'Association romande de Magasins du Monde* (Suiza), citado por Schümperli Younossian (2006, 54).



algunos de los cuales se orientan a la vez por finalidades económicas y por finalidades extraeconómicas? Más particularmente, ¿cómo y a través de qué tipo(s) de redes se tiende el puente entre diferentes concepciones de la economía: la del mercado, por una parte, y, por otra, la(s) de los productores tradicionales?

En segundo lugar: ¿Cómo se establece la coordinación de los diferentes actores y a través de qué tipo de compromisos se mantiene en el tiempo?

## Capítulo 2

### La construcción del marco de análisis

He circunscrito esta investigación geográficamente a Ecuador y a los dos primeros eslabones de lo que habitualmente se denomina la cadena de comercio justo. En este capítulo, expongo el procedimiento metodológico que se inició con una exploración de tipo inductivo. Una primera investigación documental me abrió numerosas pistas conceptuales y metodológicas, y una experiencia empírica en una ONG me contactó con situaciones particulares y múltiples de la población ecuatoriana, incluyendo a los pueblos indígenas. Sobre la base de estas experiencias, comprendí que para tomar decisiones apropiadas en los planos teóricos y metodológicos era indispensable identificar los principales interrogantes planteados por las relaciones del binomio productores-intermediarios.

Examiné, con cierto nivel de detalle, un conjunto de situaciones concretas de productores relacionados con las estructuras de comercio justo. Esta fase exploratoria consistió en seleccionar 12 casos representativos de integración (exitosos o que terminaron de una u otra forma en un fracaso) de entidades productivas ecuatorianas en las filiales del comercio justo. En la siguiente fase me pronuncié sobre la adecuación entre las características descriptivas de las situaciones seleccionadas y los referentes teóricos que, *a priori*, me parecieron pertinentes para analizarlas, así como en buscar referentes teóricos que pudieran responder a las dimensiones de la problemática que en un inicio no había identificado. Este proceso de un 'ir y venir' entre el primer material empírico y un conjunto de referentes teóricos, me permitió seleccionar progresivamente un número de construcciones

teóricas que me parecieron pertinentes para estructurar la interpretación del material empírico.

Estas construcciones teóricas constan en el tercer apartado. El conjunto de conceptos a los que recurro constituye un modelo teórico transdisciplinario (Cobbaut y Lenoble 2003), cuya validación corresponde a la parte empírica de mi investigación. En este mismo apartado especifico mis opciones epistemológicas. Presento el resultado de esta reflexión en el primer apartado de este capítulo, en el que caracterizo mi postura epistemológica. Finalmente en el cuarto apartado presento nuestros procedimientos de manera más 'técnica'. Elegí un número restringido de estudios de caso cuyo tratamiento fue realizado con profundidad y de manera diacrónica para establecer un procedimiento de análisis cualitativo coherente con mi postulado epistemológico.

### Elección de una postura de análisis cualitativo

Para dar sentido a las múltiples dimensiones de las problemáticas que se investigan, mi objetivo consiste en percibir de una manera comprensiva cómo las viven los actores y los términos que utilizan para relatarlas. Mis opciones metodológicas fueron orientadas por una postura epistemológica fenomenológica. Thines y Lempereur (1984, 723) proponen una caracterización particularmente iluminadora.

Contrariamente a la lógica que [concibe la realidad] a través de las reglas que rigen la sucesión de proposiciones, la actitud fenomenológica se plantea a partir de un mundo de objetos, objetos que se interpretan y conceptualizan inmediatamente. La cuestión fenomenológica no consiste, entonces, en saber lo que es verdadero o falso *de facto*, o qué juicios son correctos y cuáles otros incorrectos, sino más bien en saber cuál es la significación que tenemos en perspectiva cuando juzgamos, afirmamos, negamos, dudamos, etc... y desplaza el problema ontológico de la objetividad hacia un cuestionamiento más directo sobre los objetos en tanto intencionados por

la conciencia. [Se trata de] visibilizar las estructuras de significado implícitas en todas nuestras referencias a objetos.<sup>1</sup>

Comparto la expresión de Jean-Pierre Olivier de Sardan, quien destaca la complejidad de la investigación en ciencias sociales, e indica que el rigor investigativo no puede pretender la verdad sino la plausibilidad (2008, 7).

Las ciencias sociales se fundamentan entonces en lo que denominamos la hipótesis realista, según la cual la realidad de los otros, al menos aquella que el investigador ha tomado como objeto de investigación... y que [denominamos] realidad de referencia, debe ser considerada como existente *per se*, irreducible a la subjetividad de la persona que habla de ella, y puede ser objeto de inteligibilidades compartibles, sometidas a debates científicos que atañen, entre otros, a la adecuación empírica de los enunciados, es decir la adecuación entre 'realidad de referencia' tomada como objeto y las interpretaciones y teorizaciones que sobre ella propone el investigador (2008, 8-9).

Es preciso no confundir esta hipótesis realista con la ilusión de que es posible acceder directa y objetivamente a la realidad defendida por la postura positivista clásica. Me refiero, más bien, a la postura constructivista, actualmente dominante (aunque aún en debate) en ciencias sociales, cuyo postulado es la construcción social de la realidad por los actores. Esta somete a los investigadores a una condición de veracidad, una de cuyas formas principales es la búsqueda de la adecuación empírica. Esta es mediada por los datos producidos en el estudio de campo, el principal procedimiento de recolección de datos cualitativos, que requiere la integración personal del investigador en el terreno. La rigurosidad es entonces indexada a través de una doble relación de adecuación: entre la argumentación y los datos del estudio de campo, y entre los datos del estudio de campo y la realidad de referencia, según la secuencia realidad de referencia → datos producidos → producto científico.

<sup>1</sup> En esta perspectiva, todo conocimiento del mundo externo es conocimiento a través de un sujeto y, por tanto, no existe realidad al no ser la de la conciencia (de la experiencia).

Para Passeron (2006), el espacio epistemológico propio de las ciencias sociales, “fundado en la historicidad particular de los fenómenos sociales y el predominio del lenguaje natural para describirlos e interpretarlos” (Olivier de Sardan 2008, 14), puede ser caracterizado por tres proposiciones. La primera indica que no hay diferencia entre las diversas ciencias sociales (al menos entre la antropología, la historia y la sociología)<sup>2</sup> en cuanto a su régimen de cientificidad. La segunda proposición establece que este régimen de cientificidad común difiere de aquel de las ciencias naturales: no atañe al registro popperiano de falsabilidad, sino al registro weberiano de plausibilidad. Y la tercera añade que se inscribe, sin embargo, en una finalidad ‘científica’ en tanto intenta producir un verdadero conocimiento del mundo, empíricamente fundamentado y sometido a exigencias de control.

Como observa Olivier de Sardan, a pesar de esto no se deben negar las divisiones disciplinarias ni las divisiones intradisciplinarias: “Hablar de un régimen de cientificidad común a las ciencias sociales es plantear que los procedimientos interpretativos, las problemáticas teóricas, las posturas heurísticas, los paradigmas y los métodos de construcción del objeto son esencialmente comunes, secantes o transversales a aquellas” (2008, 14-15).

El autor subraya con esto que la sociología y la antropología “comparten ampliamente sus objetos, sus posturas y sus problemáticas” (Olivier de Sardan 2008, 37). Para lo que denomina socioantropología propone una epistemología de terreno “centrada en las relaciones entre los datos producidos en el estudio de campo y las interpretaciones académicas resultantes de estos” (2008, 19). Los rasgos fundamentales de esta son dos. Uno es la ‘emicibilidad’, es decir, la atención dada al punto de vista de los actores, trátase de discursos, de representaciones, de códigos subyacentes o de estructuras simbólicas (2008, 116-117). El otro es la descriptividad, es decir, acudir a la observación para la producción de datos, trátase de una secuencia de observaciones más o menos puntuales o de observación participante que requiere una integración mucho más profunda y continua

<sup>2</sup> La economía, y más concretamente sus métodos, en particular la econometría, hacen preguntas específicas. Este enfoque persiste en el marco de paradigmas no estándar, profundamente diferentes del paradigma neoclásico dominante. Esta continuidad se debe especialmente a su posición ambigua en relación con la postura denominada de individualismo metodológico.

del investigador en el terreno para obtener un efecto de impregnación que hace que sea más capaz de “hacer familiares y comprensibles los sujetos de [su] investigación” (2008, 21).

Por tanto, debe distinguirse “entre teorías fundadas en teorías y teorías fundadas en investigaciones y teorías” (Olivier de Sardan 2008, 22). El autor subraya que este último procedimiento “parece más bien inductivo, pero no debe concluirse que la socio-antropología nunca recurre al registro deductivo. Toda ciencia social combina los dos procedimientos, pero en proporciones variables” (2008, 23-24). En cuanto a la disciplina sociológica, el autor distingue entre sociología cualitativa, cuyo foco metodológico está constituido por la investigación de campo, y sociología cuantitativa, cuyo foco metodológico está constituido por la investigación a través de encuestas.

Las dos estrategias de investigación presentan “ventajas y desventajas inversas entre sí” (Olivier de Sardan 2008, 41). La primera es de carácter intensivo y busca investigar a profundidad la realidad, lo más cerca posible de las condiciones naturales de los sujetos, mediante procedimientos no formalizables. La segunda, en cambio, es de carácter extensivo y su principal característica es recopilar datos “circunscritos y codificables sobre la base de muestras razonadas y dotadas de criterios de representatividad estadística” (2008, 41), pero debe renunciar a dar cuenta de toda la riqueza cualitativa de la experiencia de los actores. El autor señala también que no existe “ninguna diferencia fundamental en cuanto al modo de producción de datos entre la sociología cualitativa y la antropología” (2008, 39), aun cuando la primera acude de manera mucho menos sistemática e intensiva a un método arduo como la observación participante.

Mi procedimiento, proveniente de la sociología cualitativa, alterna los inductivos –sin llegar a la observación participante– y los deductivos.

### Adopción de principios de ‘antropología simétrica’

Las características de mi campo de estudio me han llevado, tal como a numerosos antropólogos, a tomar en cuenta los rasgos específicos de las poblaciones, cuyas referencias culturales difieren de la cultura occidental.

Me pareció adecuado apoyarme en los principios epistemológicos de la antropología simétrica enunciados por Latour (1991, 2005a). Según este autor, la fuente de la asimetría planteada por Occidente en relación con otras sociedades radica en la distinción entre naturaleza y cultura. Este rasgo parece haber constituido la fuente del dinamismo colectivo que permitió a Occidente el desarrollo acelerado de las ciencias (Latour 1991, 128-136), y a la construcción de los mitos del desarrollo, el progreso y la civilización. De hecho, la idea que subyace a esta división dicotómica postula una jerarquía entre las sociedades, mediante la cual aquellas que supuestamente tienen un espíritu precientífico serían menos avanzadas. Por esto, la antropología simétrica apunta a descubrir los centros de producción de verdades, tanto en la cultura occidental como en las otras culturas, y su propósito es “analizar con los mismos procedimientos y principios las culturas ‘modernas’ y las otras” (Latour 1991) a partir de la postulación de cuatro principios fundamentales.

El primer principio es la no reificación del capitalismo, considerándolo solo forma de organización de los intercambios. Es inadecuado concebirlo como la totalidad de lo que ocurre entre los humanos, y entre ellos y las cosas. De hecho, la realización de un beneficio, es decir, la captura socialmente legítima por la(s) persona(s) socialmente reconocida(s) como propietaria(s) de los medios de producción del excedente neto generado por la actividad productiva, si bien es muy extendida en el mundo, es solo una de las diversas maneras en que una comunidad puede decidir la asignación y el uso de ese excedente.

El segundo principio es la no psicologización de las diferencias entre el modo de regulación social capitalista, basado en el intercambio y, por lo tanto, en la equivalencia, y los modos no capitalistas de regulación, tales como las prácticas sociales diversas agrupadas bajo la denominación de don/contra-don, fundadas en la negación de la equivalencia y la perdurabilidad del vínculo social. La antropología cognitiva demostró que calcular y dar son prácticas colectivas complejas que van más allá de la aplicación de las capacidades cognitivas. De la *performance* colectiva no podemos inducir competencias individuales (Hutchins 1995). En un régimen capitalista, un agente puede encontrarse atravesado por el cálculo sin que él mismo sea

calculador; en un régimen no capitalista, un agente puede estar atravesado por el don sin ser ni donante ni receptor (Callon y Latour 1997, 56).

El tercer principio es la negación de la gran división entre humanos y no humanos, caracterizada por el principio de simetría generalizada postulada por Callon (1986; 1991). Este principio obliga a situarse en un punto intermedio entre el polo naturaleza y el polo sociedad (Descola 2005), para observar a la vez la adjudicación de propiedades no humanas y de propiedades humanas. La diferenciación absoluta entre naturaleza y cultura, ciencia y sociedad es denominada por Latour “la gran división interior” (1991, 128-131). En mi trabajo de campo puse particular atención a los roles múltiples que puede desempeñar un mismo objeto en una dinámica colectiva: simultánea o sucesivamente, una herramienta de desarrollo económico y un catalizador del vínculo social.

El cuarto y último principio es la negación de la gran división entre el Occidente y los demás. Mediante esta división Occidente plantea una asimetría en relación con otras culturas; acontece por ser la única cultura en hacer una diferencia absoluta entre naturaleza y cultura. Para que la antropología se vuelva comparativa y pueda ir y venir entre los modernos y los no modernos, se deben analizar simétricamente con los mismos procedimientos y principios las culturas modernas y las otras. Esta simetría se amplía al trato igualtante a científicos y/o técnicos como a las personas comunes y corrientes (Callon, Lascousmes y Barthe 2001).

### **Especificidad de los cuestionamientos sobre el significado suscitado por el comercio justo**

El comercio justo es un campo de acción<sup>3</sup> en el cual se encuentran entidades de muy diversos tipos, ubicadas tanto en el Norte como en el Sur, y que actúan de manera individual o en red. Encontramos, por una parte, organizaciones de diversos tipos: ONG, organismos internacionales, iglesias,

<sup>3</sup> Otras áreas en las que estas diversas instancias ejercen su actividad se refieren al ambiente, el desarrollo, la salud, la educación, el empleo y la protección social.

grupos profesionales, voluntarios, expertos de las Naciones Unidas, bancos nacionales e internacionales de desarrollo, sindicatos, organizaciones políticas diversas. Por otra parte están comunidades, generalmente indígenas, con cosmovisiones e idiomas muy diversos, algunas contactadas recientemente por Occidente y otras desde hace mucho tiempo.

En la base de las intervenciones de las organizaciones se encuentran generalmente objetivos que buscan la reducción de la pobreza, de las desigualdades, de la exclusión, de las injusticias o la solución de problemas diversos, cuyo alcance es también muy variable. Mi propósito no es profundizar en los múltiples enfoques utilizados en este tipo de intervenciones, pues estos han sido construidos y ampliamente analizados por las teorías económicas, sociales, políticas y del desarrollo. Por consiguiente, son objeto de múltiples debates y cuestionamientos en los planos teóricos y/o metodológicos.

Un ejemplo de concepciones contradictorias y que conducen a políticas contrastantes es proporcionado por Tenti Fanfani (1991). El autor analiza las concepciones de la pobreza que se encuentran en la base de la construcción de los estados de bienestar en Estados Unidos y en Europa. Según este autor, en Europa la pobreza fue concebida como un problema social y estructural, producto del sistema social; por eso el Estado debe asumir la obligación de intervenir, mientras que la ciudadanía tiene el derecho de ser asistida. Por el contrario, en Estados Unidos, la concepción de la pobreza es de orden moral e individual: “No hay pobreza, sino pobres” (Tenti Fanfani 1991, 98). Esta noción de pobreza induce, según este autor, intervenciones fundadas en la filantropía y la acción local, cuyo objetivo es la transformación de la mentalidad y de los comportamientos de los pobres.

Este ejemplo, que se sitúa del lado de la oferta de intervención, nos lleva a tomar conciencia de que, para lograr una verdadera comprensión de los fenómenos que deseamos analizar, no basta con exponer los hechos y describir las conductas observadas. Es indispensable recurrir a medios metodológicos que permitan acceder a las representaciones subyacentes que les dan sentido. Ocurre algo semejante cuando estamos confrontados a reacciones de los receptores a primera vista incomprensibles y, a veces, impactantes. Para ilustrar esta aseveración, me referiré a un caso presenta-

do por Margarita Manosalvas (2009), cuyo examen me permitió elaborar mis primeras pistas de investigación.

La historia de la Asociación Apícola de Cacha (Apica), vinculada al Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), la primera organización no gubernamental de desarrollo fundada en Ecuador, en 1970. Luego de constatar la situación precaria de una comunidad, un voluntario italiano, apoyado por la Iglesia católica y el FEPP, y de conformidad con acciones públicas a favor de la región, propuso y desarrolló un proyecto apícola para extraer miel destinada a la exportación. Esta actividad era completamente extraña para los receptores del proyecto, que consideraban la abeja como un insecto salvaje e impuro, y percibían la idea del voluntario como excéntrica y peligrosa.

El proyecto fue, no obstante, implementado a través de un largo proceso de capacitación y con una donación económica de la cooperación italiana para construir la planta y comprar los equipos. El voluntario italiano, según los interesados, tenía un rol ambiguo, que se puede situar entre el de patrón de la planta y el de promotor de desarrollo. Al momento de su salida, el voluntario se aseguró de que otros profesionales del FEPP se hicieran cargo de la dirección del proyecto, a pesar del descontento de los interesados, que pensaban que podrían administrar la planta por sí mismos. Sería demasiado simple, e incluso simplista, restringirse a ver esto únicamente como una reacción a la dependencia instalada por una estructura de asistencia impregnada por una concepción paternalista. El voluntario y el personal técnico del FEPP se expresaban frecuentemente en términos de la necesidad de tener paciencia, de tomar conciencia del tiempo necesario para un verdadero aprendizaje. No fue sino hasta que los receptores se involucraron en un proceso de capacitación en materias técnica y administrativa, y depuraron su organización mediante la exclusión de aquellos que, luego de repetidas advertencias, todavía no estaban lo suficientemente comprometidos con el trabajo colectivo, que les transfirieron la propiedad de la planta.

El resultado aparentemente paradójico de este proceso es que los productores, convertidos en dueños de la planta, solo la utilizaban de manera marginal; preferían recurrir a un proceso de producción artesanal más compatible con la multiplicidad de actividades a partir de las cuales esta comunidad obtiene sus ingresos. Esta actividad apícola contribuye de ma-

nera también marginal a la obtención de esos ingresos. El segundo aspecto aparentemente paradójico de este caso es que, si bien no utilizan la planta, no piensan en venderla porque es un pilar tangible de su cohesión social y el símbolo de su lucha por preservar su autonomía. Lo que se puede constatar a partir de este caso es que la solución concebida por el voluntario a lo que se representaba como un problema de desarrollo económico fue desviada por sus destinatarios para convertirla en un instrumento adicional de creación de vínculo social.

Las interrogaciones suscitadas por estos hechos me sirvieron de guía para orientar mi investigación. Está claro y demostrado que la complejidad de las situaciones que se examinan exige un enfoque transdisciplinario. En efecto, si bien es evidente que esta comprensión no se puede lograr sin recurrir a conceptualizaciones de la disciplina económica, también lo es que ciertos fenómenos se sitúan fuera de la esfera de pertinencia de esta disciplina y requieren conceptualizaciones específicas de la sociología, e incluso de la antropología.

También comprendí que para aprehender el sentido de situaciones con múltiples dimensiones, localizadas en muy diferentes registros y relativas a una pluralidad de actores que deben definir diversas modalidades de cooperación cuya coordinación plantea problemas delicados, era necesario adoptar un procedimiento de análisis cualitativo, cimentado en el trabajo de campo. Dado el importante papel en el ámbito del comercio justo de las ONG locales, hice de las relaciones entre estos intermediarios y los productores el centro de mi investigación empírica. Consideraré los efectos inducidos por las estructuras del comercio en los consumidores, así como su evolución, únicamente a través de las representaciones que los intermediarios se hicieron de ellas.

## La investigación exploratoria

Cuando inicié esta investigación, había en Ecuador tres ONG vinculadas a la red internacional del comercio justo IFAT: MCCH, FEPP y Sinchi Sacha. Las dos primeras eran, de lejos, las más importantes. A partir de

los contactos que hice con ellas así como con los comerciantes de Otavalo, establecí una pequeña muestra de 12 casos que me parecían representativos de los principales modos de inserción de los productores locales de los países del Sur en los circuitos de exportación.

Ciertamente, el tamaño de este conjunto de casos es demasiado pequeño para pretender una significación estadística, pero este no era mi objetivo. Para obtener una imagen lo más cercana a la configuración de mi terreno de estudio, crucé minuciosamente un cierto número de dimensiones que consideré significativas. Las principales fueron el tamaño, la naturaleza de la actividad, la utilización o no de la intermediación de una ONG y el relativo éxito o, al contrario, el fracaso más o menos pronunciado del proyecto. En cada caso realicé una visita de un día asociada a una entrevista a un responsable o, en su defecto, a una persona competente (experto, consultor) con un buen conocimiento de la organización, precedido y seguido de un análisis documental también razonablemente selectivo. A continuación, presento una caracterización de estas 12 organizaciones de referencia.

*Caso 1. Agroexportadora Maquita.* Organización de comercialización de cacao, asociada a la fundación Maquita Cushunchic Comercialicemos como Hermanos (MCCH). Al inicio, en 1990, solo se trataba de un proyecto de la fundación, Producto Campesino de la Costa, cuyo objetivo era reducir la cadena de intermediarios entre los productores de cacao y los exportadores de este producto. Un cooperante belga formó inicialmente el equipo de administración del proyecto para comenzar con actividades de promoción a los pequeños productores de cacao. El proyecto se amplió progresivamente hasta convertirse en una organización de compra y exportación de cacao, ubicada en Guayaquil.

*Caso 2. Asociación de artesanos productores de balsa Despertar Amazónico.* A fines de los años ochenta, tres hermanos iniciaron el trabajo con la madera de balsa, que es muy liviana y debe ser trabajada cuando aún está fresca. El proceso de producción era de tipo familiar y los productores vivían en Napo (Amazonía). Durante una exposición de su trabajo artesanal en Quito, estos productores conocieron al presidente de la fundación MCCH. La organización les propuso su ayuda para comercializar

los productos en el extranjero, y así inició la relación de compra-venta a mayor escala.

*Caso 3. Asociación de apicultores autónomos de Cacha (Apica).* Asociación sin fines de lucro creada en 1978 y legalmente fundada en 1984 en la parroquia rural de Cacha, en Riobamba, Chimborazo (región de la Sierra central del país), y conformada por 15 socias. Su principal actividad es la extracción y comercialización de miel de abeja y otros productos apícolas. Durante varios años, esta organización fue monitoreada y financiada por el FEPP (Manosalvas 2009).

*Caso 4. Asociación de ecoturismo Shalalá.* Organización indígena fundada en 1995, situada en Quilotoa, Cotopaxi (Sierra central). Ofrece servicios de alojamiento en cabañas construidas por la asociación, así como visitas guiadas al lago Quilotoa y a sus alrededores. Esta organización recibe de manera sistemática asistencia técnica del FEPP.

*Caso 5. Camari, Sistema Solidario de Comercialización del FEPP.*<sup>4</sup> Organización fundada en Quito en 1980, asociada al FEPP. Reagrupa alrededor de 300 productores en un sistema de comercialización de productos agrícolas y artesanales. El FEPP ofrece asistencia técnica, mientras que Camari compra los productos a precio justo para venderlos en sus tiendas localizadas en Quito (Espinosa 1994).

*Caso 6. Centro Artesanal Sara Huarmi.* Asociación de hecho, cuyas socias son 42 mujeres indígenas que habitan Angochagua y La Esperanza, en Ibarra (Sierra norte). Su actividad consiste en el tejido y encaje hecho a mano. Un voluntario ayuda a las mujeres a mejorar los dibujos. Las mujeres comercializan los productos directamente en los mercados de Ibarra y de Otavalo.

*Caso 7. Cerámicas Sacha Huarmi.* Organización que reagrupa a 20 mujeres indígenas; está ubicada en los alrededores de Puyo, Morona Santiago (Amazonía). Ellas fabrican cerámicas con técnicas ancestrales para venderlas en los mercados locales, así como en el mercado de Quito para los turistas. Desde los años noventa, se contactaron con el FEPP y con la Fundación MCCH. Recibieron asistencia técnica y contratos de compra por parte de ambas organizaciones de cooperación.

<sup>4</sup> *Camari* es una palabra kichwa que significa 'regalo'.

*Caso 8. Cooperativa de ahorro y crédito Desarrollo de los Pueblos Coodesarrollo.* Organización cooperativa de ahorro y crédito, fundada en 1994 en Quito, cuenta con una cadena de filiales repartidas en la Sierra, orientada al sector rural del país. La organización recauda los ahorros de aproximadamente 42 000 socios, para otorgar créditos de consumo y microcréditos con fines productivos. La mayor parte del capital de la cooperativa está en manos del FEPP.

*Caso 9. Cooperativa de ahorro y crédito Maquita Cushunchic.* Organización cooperativa que obtuvo el estatus jurídico en 1998, y está ubicada en la parroquia de Quito Sur, Pichincha (región Sierra-norte). Nació de la iniciativa del párroco, el sacerdote José Carollo, y de los grupos de las comunidades eclesiales de base. En 2004, la cooperativa contaba con unos 18 000 socios de bajos ingresos. Recauda los ahorros e invierte los fondos en crédito orientados al consumo o a actividades microempresariales.

*Caso 10. Comerciantes del mercado de Otavalo.* Se trata de comerciantes que trabajan en grupos familiares y asociados a la Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo (Unaimco), fundada en marzo de 1988 y cuyo objetivo es la representación política de los socios. Se trata de una respuesta no institucional, en la que los productores y comerciantes se ubican ellos mismos con su producción en el mercado de Otavalo, y el mercado internacional de productos artesanales; rechazan la intermediación externa.

*Caso 11. Maquipurashun / Corcima.* Maquipurashun (nombre *kichwa* que podría traducirse por 'démonos la mano') es una organización indígena fundada en el marco de un proyecto de desarrollo financiado por World Vision (ONG internacional). Maquipurashun trabaja desde marzo 1997 en 19 comunidades situadas en el distrito de Otavalo y en tres tipos de actividades: proyectos de economía comunitaria; educación y salud; gestión, organización comunitaria y género. En 2004 obtuvo su estatus jurídico bajo la denominación oficial de Corporación de Comunidades Indígenas Maquipurashun (Corcima), pero su financiamiento aún proviene exclusivamente de World Vision, a través de 1439 familias que participan en el proyecto de apadrinamiento. La administración y

funcionamiento de esta organización es asumida por un grupo de indígenas (Moreno 2008).

*Caso 12. Queserías Andinas de Bolívar.* Organización no gubernamental establecida por sacerdotes en Salinas, Bolívar (Sierra centro). Compra la producción de leche a cerca de 300 indígenas. Los sacerdotes garantizaron, a través de la inversión financiera y la asistencia técnica, tanto la tecnología como el saber-hacer para la producción de quesos frescos y maduros tipo europeo; se venden en el mercado de Quito, en otras grandes ciudades del país y en el exterior.

### Los referentes teóricos

Siguiendo a Callon y Latour (1997) distinguí entre grupos sociales, en función de si son formateados en el registro del intercambio o en el registro del don, y describí las modalidades de formateo de los actores en cada uno de estos registros. Para comprender los problemas y consecuencias de la coexistencia en un mismo espacio de estos dos registros en todas las situaciones que observé, así como el proceso de construcción de acuerdos que permite una pluralidad de lógicas de acción, recurrí a la tipología de los regímenes de acción construida por Boltanski (1990) y a la noción de diversos mundos comunes regidos por la coherencia de principios y clasificados por Boltanski y Thévenot (1991) y Boltanski y Chiapello (1999). En mis observaciones del caso Apica constaté que, para posibilitar la interacción de actores orientados por propósitos muy distintos y garantizar el respeto mutuo, es a veces necesario recurrir a estrategias astutas. Lejos de ser una actitud oportunista, la astucia es paradójicamente, la única expresión posible del respeto mutuo. Por último, considero que no es indispensable adoptar la concepción unívoca y totalizante del mercado, desarrollada por la corriente dominante de la economía (la escuela neoclásica), sino una plural. Me inscribo en la corriente neoinstitucionalista de la economía, que considera muchas formas mercado concebidas como objetos colectivos, construcciones voluntarias y evolutivas destinadas a cumplir funciones precisas y diferenciadas.

### Los registros del intercambio y del don, y la noción de formateo

Callon y Latour (1997) utilizan el término ‘formateo’ para designar un trabajo que se hace sobre las representaciones y los aparatos institucionales, y que busca una ‘performación’<sup>5</sup> eficaz de las categorías económicas; para lograr este fin estas deben ser constantemente ‘sostenidas’ por otros dispositivos que las ejecutan. Según los autores, se requiere la misma cantidad de trabajo de formateo para definir un acto colectivo de don que para determinar un acto colectivo de intercambio. La diferencia entre los dos formateos reside en la estrategia aplicada: de intrincación, en el primer caso, de desintrincación en el segundo. Tanto el don como el intercambio son artificiales, porque son el resultado de acciones colectivas debidamente formateadas. El formateo, sea cual sea, es costoso y supone un mínimo de inversión, lo que Thévenot (1986) denomina específicamente “las inversiones de forma”. Se considera que no hay calculadores interesados ni donantes desinteresados. No se diferencian entre ellos por un principio ontológico, sino por la lista de lo que no se puede tener en cuenta (de lo que debe ‘quedarse en el exterior’) para que se pueda adoptar un curso de acción adecuado.

En el registro del intercambio, que es el del cálculo, mediante el trabajo de formateo de los mercados (Favereau 1989), se obtienen localmente ciertos resultados que pueden entenderse como un contrato concluido entre individuos, quienes al final del intercambio se encuentran completamente desligados, “entran y salen del intercambio, como extranjeros” (Callon y Latour 1997, 46). Al contrario, en el registro del don interesa que uno nunca se desligue completamente, lo que implica un formateo diferente de las interacciones, de manera que estas nunca puedan ser percibidas como un intercambio entre equivalentes. Sin embargo, como lo subrayan los autores, “el ‘don’ no es más primario, más natural ni más elemental que el ‘intercambio’, se obtiene a través de un forcejeo tan extraño, tan artificial, a través de un formateo tan violento, tan institucionalizado como el del beneficio” (Callon y Latour 1997, 58).

<sup>5</sup> El término ‘performación’ designa un enunciado que constituye simultáneamente el acto al que se refiere.



La totalidad está conformada por el conjunto (las internalidades), por su complemento (las externalidades) y por el trabajo de recorte del conjunto (Callon y Latour 1997, 54; Latouche 2005). Las ciencias sociales, al volverse simétricas, pueden analizar tanto las operaciones de enmarcación como las de desbordamiento. Es una cuestión de inversión en formateos, algunos de los cuales fabrican utilitarismo y otros, desinterés. Para analizarlos de manera pertinente, hay que centrarse en su dinámica. El objetivo de este apartado es destacar las diferencias entre los registros del intercambio y del don para, a partir de ello, identificar las lógicas y los conflictos de su coexistencia.

### *El registro del intercambio*

Es un registro donde el formateo conlleva a enrarecer los desbordamientos, a organizar la enmarcación. Se basa en la necesidad de identificar y calcular internalidades para poder desligarse, dejando fuera de este procedimiento (al menos por un tiempo) las externalidades. Esta categoría de elementos ‘prohibidos de cálculo’, denominados externalidades, un término clave del vocabulario económico, es fundamental, porque si estas aparecen sistemáticamente, las posibilidades de cálculo y, por tanto, la sociedad serían destruidas. Ellas son las que permiten delimitar el alcance de las internalidades, y, por lo tanto, calcular, debido a que se ‘dejó afuera’ una multiplicidad de vínculos.

Según Polanyi (1992), para que el mercado pueda volverse autorregulado, tuvo que darse, durante el siglo XVIII, la separación entre las esferas económica y política, así como el establecimiento de una operación de creación de mercancías ficticias. Siguiendo a Polanyi, en esta operación el ser humano se convirtió en mano de obra y trabajo, la naturaleza se convirtió en tierra, y los instrumentos de intercambio que solo servían como símbolos de poder adquisitivo se convirtieron en dinero.<sup>6</sup> Luego de reducir estos elementos a simples factores de producción e intercambio,

<sup>6</sup> Polanyi (1992) hace hincapié en el concepto de mercancía, utilizado para elementos que se producen explícitamente para ser vendidos. Dado que la mano de obra, la tierra y el dinero no son mercancías, considera que es falso que todo lo que compramos y vendemos deba ser producido con ese fin.

fue posible organizar mercados para cada uno, lo que resultó crucial para la construcción del sistema económico.

En el registro del intercambio, lo que se comparte son las internalidades que se tomarán en cuenta; el resto es relegado al estatuto incierto de las externalidades positivas o negativas. Estas externalidades no cuentan en el momento mismo de la interacción, no se sitúan en la misma temporalidad que lo incluido en el cálculo. Aquello que permitirá desligarse completamente de toda deuda con cualquier persona es la división entre el interior y el exterior; entre lo que cuenta y lo que no; entre lo calculable y lo supuestamente no calculable, entre lo presente y lo que se presentará más adelante (Henaff 2002). Esta inconmensurabilidad y diferenciación hacen posible la ‘fabricación’ de intercambios entre equivalentes. Sin esa producción forzada de inconmensurabilidad, nada podría finalizarse y limitarse. “El propio beneficio no podría inscribirse porque consecuencias indefinidas vendrían instantáneamente a ahogar las ventajas conseguidas con mucho esfuerzo en la escena bien enmarcada del intercambio” (Callon y Latour 1997, 63).

En este marco, el cálculo se realiza en el sentido material de lo que se hace acerca de los números, con el fin de convencer a los socios. Para tal fin, se requieren importantes inversiones, tanto por la oferta como por la demanda.

Una empresa sin contabilidad por partida doble, sin *reporting*, sin cuadros de mando ni control de gestión, sin estudios de mercado, sin medición de la calidad, se priva de toda posibilidad de aprovechar los cursos de acción posibles, de anticipar sus consecuencias y de tener preferencias. Lo mismo ocurre con el consumidor que, privado de dispositivos de clasificación, de calibración, de comparación y de calificación de los productos que le ofrecen, solo puede decidirse a ciegas, así como con el Estado que, sin la contabilidad nacional, las encuestas a los profesionales, los índices de precios, el seguimiento escrupuloso de diferentes categorías (ellas mismas correctamente definidas y medidas), solo puede ser condenado a la debilidad y a la parálisis (Callon y Latour 1997, 50).

La realización material del cálculo, los números, los medios de escritura, las inscripciones tienen una importancia decisiva en la performance del cálculo.

El formateo también se da a través de la introducción de elementos científicos y técnicos que permiten la dislocación de los marcos temporales y espaciales. Se debe, por ejemplo, dislocar las definiciones de lo cercano y lo distante, del pasado y del futuro. Se requiere la intermediación de estos innombrables agentes producidos por la ciencia y la tecnología para lograr estos efectos de desarraigo, de apego, de alejamiento, de relaciones a largo plazo, de acción a distancia. La historia de las ciencias sociales permite comprender cómo el formateo del intercambio es posible, mientras la historia de las ciencias exactas permite comprender cómo ese formateo se vuelve real (Callon y Latour 1997, 66).

Gracias a la economía se hace posible seleccionar y establecer una tipología de relaciones para hacerlas calculables. La economía como disciplina (particularmente su corriente estándar) es el conjunto de actividades que contribuyen a la producción de agentes calculadores y de intercambios calculables, a través de la extracción de datos que parten de la movilización de los bienes y de las personas. Esta serie de operaciones de identificación de todo aquello a partir de lo que es posible calcular constituye el trabajo de formateo propio de la economía y permite comprender el concepto de intercambio y su dinámica. La originalidad de la economía es, precisamente, dicho trabajo de dos voluntades calculadoras, que persiguen sus propios fines y son distintas entre sí, que se involucran en transacciones limitadas temporal y espacialmente, las cuales culminan en un compromiso satisfactorio y, de ese modo, propician que podamos desligarnos. Esta originalidad permite, a través de la producción de internalidades, crear el espacio verídico, calculable y gobernable.

El liberalismo acompaña performativamente la producción del capitalismo por sí mismo. “La división frenética que lleva a tratar a los próximos como extranjeros es analizada por el liberalismo como la emancipación finalmente consumada de un pasado arcaico que hacía imposible el ‘desarrollo de las fuerzas productivas’ al vincular el comercio con consideraciones sociales y morales” (Callon y Latour 1997, 64). El liberalismo se enfoca en el surgimiento de la racionalidad en vez del formateo que coloca ‘fuera de juego’ a las externalidades. Con el mercado mundial, se oculta “la producción local de extraños desprendibles y su conexión a grupos distantes en

los cuales la confianza y la intrincación desempeñan un rol cada vez más importante” (Callon y Latour 1997, 65). Porque el capitalismo no puede existir sin vínculos; deben existir en él relaciones de confianza (entre banqueros, entre ‘clanes’, etc.) a las cuales se aplican reglas que hacen que nunca podamos desligarnos ni alejarnos como extranjeros (Arnsperger 2005; Reynaud 1998; Thuderoz, Mangematin y Harrison 1984).

### *El registro del don*

En el registro del don, como lo demostró Marcel Mauss (2004), hay una prohibición de cálculo, de modo que nunca podremos desligarnos completamente de las otras personas. Cuanto más circulan los bienes y las personas, más unidos, ligados y solicitados están (Godelier 1996). La prohibición de cálculo se denomina aquí ‘desinterés’; hace imposible seguir o rastrear los vínculos. Sin embargo, estas sociedades tampoco son capaces de internalizar todo. Se encuentran relaciones en las cuales uno se involucra con auténticos y completos extranjeros o a través de las cuales se intenta poner distancia entre personas próximas.

En este registro, el trabajo de la antropología como disciplina (especialmente la antropología cultural) formatea las relaciones, se propone hacer visible lo invisible y mostrar la singularidad de una situación reconstruyendo la historia de las transacciones. Pero, de acuerdo con Callon y Latour (1997), las ciencias y las tecnologías pueden también contribuir a crear continuidades, asociaciones, vínculos y redes.

### *El formateo del intercambio*

Los conceptos de internalidad y externalidad constituyen nociones centrales del procedimiento de la economía para cumplir su trabajo de formateo de los mercados. Las internalidades enmarcan lo que se tendrá en cuenta en la interacción específica, identificada como relación de intercambio, y permiten hacer un cálculo exacto, culminar en un precio o un contrato y

desligarse. Este trabajo debe basarse en una distribución apropiada de los derechos de propiedad.<sup>7</sup>

Todo lo que se deja por fuera de esta actividad de formateo, es decir todo aquello que no permite producir contexto social ni cálculo (pero que eventualmente podría ser considerado más adelante en la acción enmarcada) se denomina 'externalidad'. Las externalidades pueden ser positivas si favorecen una interacción, o negativas si se presentan como consecuencias imprevistas que perturban desde el exterior. Las primeras pueden desalentar a los inversionistas, debido a que los resultados de sus inversiones pueden extenderse a aquellos que no han participado en los costos. Las últimas se traducen en costos sociales que los inversionistas no toman en cuenta. Esta noción de externalidad es crucial para el análisis económico, "ya que permite pensar simultáneamente los límites de las transacciones mercantiles en tanto modalidad de coordinación y los caminos para ampliar aún más estos límites, extendiendo el mercado y sus mecanismos" (Callon 1999, 404).

Estos dos conceptos se refieren al procedimiento de enmarcación-desbordamiento. El concepto de enmarcación, que es cercano al de marco (*frame*) introducido por Goffman (1975), "establece una frontera dentro de la cual se desarrollan, de manera relativamente independiente del contexto, interacciones cuyo significado y contenido se imponen como una evidencia para los protagonistas" (Callon 1999, 405). Por una parte, encontramos actores que movilizan recursos cognitivos, formas de comportamientos y estrategias estructuradas por experiencias pasadas; ellos se ponen implícitamente o explícitamente de acuerdo tanto sobre el marco de las interacciones como sobre las lógicas de acción posible. Por otra parte, esta enmarcación está estrechamente ligada con el mundo exterior; se traduce en diversos dispositivos materiales y organizacionales (derechos de propiedad intelectual, estímulos fiscales, procedimientos, reglas y normas diversas), mediante los cuales se reproduce constantemente. Gracias a la enmarcación, se coloca entre paréntesis al mundo exterior, sin cortar las

<sup>7</sup> Los agentes tienen la capacidad de calcular sus transacciones y, si están incitados a invertir en aquellas que maximizan su función de utilidad, contribuirán aún más a la riqueza colectiva (Coase 1960, 1-44).

conexiones con él. De hecho, sin esta ninguna relación sería posible y ningún acuerdo podría concluirse (Callon 1999, 405-407).

El concepto de desbordamiento interviene simétricamente en oposición a la enmarcación, según se privilegie la limitación de las interacciones o, al contrario, se haga hincapié en las conexiones con el mundo exterior. En el primer caso, me centraré en las relaciones interpersonales y esta delimitación es la condición de posibilidad de la concepción misma del mercado. En el espacio cerrado de este último, los agentes pueden participar, llegar a un acuerdo y volver al anonimato una vez concluida la transacción. "Por tanto, podemos decir que las externalidades no son sino el resultado de las imperfecciones o fallas en la enmarcación" (Callon 1999, 407). Se pueden reconocer aquí las famosas 'imperfecciones del mercado' (*market failures*), cuya eliminación aparece al límite como un imperativo moral, en un procedimiento cuyo horizonte ilusorio es ampliar siempre más la 'calculabilidad' y, en definitiva, hacer del mercado el regulador universal. A partir de la idea de que la enmarcación es la norma y de que los desbordamientos constituyen un problema que hay que resolver poco a poco, se plantea el trabajo de la microeconomía, cuyo objetivo es la identificación de las fugas y la elaboración de dispositivos para obtener enmarcaciones cada vez más eficaces, como en el trabajo de la economía ambiental, donde el procedimiento llega incluso a crear 'derechos de contaminar' y a organizar un mercado para estos (Callon 1999, 407-408).

Callon (1999) describe tres etapas que enmarcan una situación. En un primer momento, se encuentran las acciones de identificación y de medición de las externalidades. Se deben identificar efectos y evidenciar la existencia de desbordamiento, lo que a veces puede requerir importantes investigaciones e inversiones en tecnología, recursos y tiempo para observar y lograr medir. Luego, hay que identificar las fuentes (las responsabilidades) y los impactos (¿quién es afectado?). Después, se recurre a instrumentos de medición, lo que permite a los agentes negociar y llegar a un acuerdo calculando sus intereses (Callon 1999, 412-416).

En un segundo momento, se deben identificar los mecanismos a través de los cuales situaciones controvertidas se vuelven calculables, y, de este modo, enmarcables. Para que los agentes puedan calcular sus decisiones, ne-

cesitan establecer una lista de los posibles estados del mundo, jerarquizarlos, e identificar y describir las acciones que permiten producirlos. Pero primero deben disponer de espacios de cálculo. En este punto, Callon se basa en la distinción entre situaciones calientes y frías, tal como Lévi-Strauss. En las situaciones calientes, las controversias se refieren a todo, todo se mezcla, no hay conocimiento estabilizado y existe una alta posibilidad de que los diferentes agentes produzcan descripciones mutuamente incompatibles de los estados del mundo. En este tipo de situaciones, que Callon denomina “foros híbridos”, la enmarcación requiere mucho tiempo y permanece incierta. En las situaciones frías, por el contrario, el acuerdo se logra rápidamente y se pueden tomar decisiones calculadas. Para Callon, las tecnociencias, al multiplicar las conexiones, contribuyen cada vez más a hacer más complejas las sociedades y, de este modo, contribuyen al calentamiento de las situaciones.

En un tercer momento, se requieren mecanismos para la internalización de las externalidades; en otras palabras, para enfriar situaciones calientes, clausurar controversias e iniciar el intercambio. En este momento entra en juego el concepto de negociación sobre la realidad de los desbordamientos. Para Callon, “la posibilidad misma de la negociación, es decir, de la pacificación de las relaciones humanas, reside menos en las leyes e instituciones (en una clara distribución de los derechos de propiedad) que en la existencia de aquella infraestructura técnica, la de los instrumentos y de las medidas irrefutables que proveen” (1999, 420).

### *El formateo del don*

En este segundo caso, se impone la idea de que los desbordamientos son la norma, mientras que la enmarcación es costosa e imperfecta. Se reagrupa a los agentes en una escena delimitada y situada en una temporalidad definida, a la imagen de como cuando van al teatro. Se requiere una gran cantidad de trabajo por parte de los actores, así como inversiones preliminares en los edificios y los dispositivos materiales, pero también *habitus* en los espectadores. La enmarcación implica grandes esfuerzos para sustraer momentáneamente a los agentes de su esfera de actividad cotidiana y lograr que asuman un rol

determinado. En todo momento existe el riesgo de que retornen a otras funciones y esto constituye la fuente de los desbordamientos.

Cada elemento que contribuye a enmarcar una acción es al mismo tiempo una vía de desbordamiento, lo cual impide la redacción de contratos completos. La enmarcación consiste, entonces, en crear condiciones de estabilidad, siempre frágiles, pero esta fragilidad es la condición misma de la eficiencia (Callon 1999, 408-412). Porque, tal como lo expresa de manera paradójica este autor, “una enmarcación completamente exitosa condenaría el contrato a la esterilidad y a la repetición de lo que ya se conoce” (Callon 1999, 411).

Finalmente, cabe destacar la importancia del concepto de desbordamiento como fuente de cooperación entre agentes, no solo en el caso más evidente de las externalidades positivas, sino también cuando aquellas son negativas y los agentes son incitados a reunirse, e incluso a redefinir procesos productivos para encontrar una cooperación futura satisfactoria para cada uno.

Considerar los desbordamientos como un momento en un proceso de reconfiguración de las relaciones sociales y de recomposición del colectivo tiene la ventaja de superar el habitual privilegio otorgado a la coordinación de mercado, sin que esto signifique negarle su rol e importancia. En efecto, establecer nuevos mercados o recurrir a las autoridades públicas para imponer el respecto de puntos de vista e intereses perjudicados, no son sino dos posibles recursos entre otros. En la lógica misma de los desbordamientos, compuestos de circulación de intermediarios heterogéneos y de movimientos estratégicos, se desliza la posibilidad de cooperaciones y de intercambios (Callon 1999, 425).

### *Modalidades de traspaso entre los registros del don y del intercambio*

Para pasar de un registro a otro hay que tomar en cuenta las inversiones de forma que permiten el cambio de calificación. De acuerdo con Callon y Latour (1997), para pasar del registro del don al del intercambio basta con realizar dos deformaciones. La primera consiste en tratar a las personas

próximas como extranjeros de los cuales nos desligamos. A través de esta operación quebramos algo y es probable que la relación se termine. La segunda operación consiste en tratar a los extranjeros lejanos como íntimos de los cuales nunca nos desligaremos. Esta operación, a través de la cual rendimos cuentas a personas muy lejanas, obliga a entrar en una relación de dependencia total e indefinida. Para pasar del régimen del intercambio al del don, se debe deformar el paradigma del desinterés, es decir, la división entre lo que se calcula y lo que bajo ninguna circunstancia debe calcularse.

### **Sociología de los regímenes de acción: coexistencia de los registros del don y del intercambio**

Las partes interesadas hacen esfuerzos considerables para construir una realidad híbrida entre el intercambio y una cierta concepción de la justicia, cuyos intentos por forjar un concepto de precio justo nunca son totalmente satisfactorios y, sin duda, son el mejor ejemplo de esos esfuerzos. Una de mis hipótesis de trabajo es que un gran número de las organizaciones involucradas en el comercio justo como intermediarias se ubican en un marco híbrido (García Canclini 2001), que busca referirse a la vez al registro del don y al del intercambio. No obstante, las fabricaciones respectivas de las categorías del don y del intercambio nunca se manifiestan más nítidamente que cuando deben confrontarse en un mismo espacio, que, en el caso que estudio, es aquel del comercio justo. Una parte significativa de mi trabajo de campo consistió en la identificación minuciosa de estructuras que resultan de cada uno de esos dos registros y en el estudio de las tensiones y conflictos que genera la búsqueda de un objetivo de hibridación.

Primeramente se debe lograr describir el funcionamiento de estos dos registros, y luego identificar las controversias que se forman acerca de ellos entre los actores, y la dinámica de su crítica mutua. Posteriormente, se aclara la génesis y el significado de los acuerdos que establecen las condiciones para la coexistencia de estos dos registros. Este proceso implica sentar las bases para una mejor comprensión, no solo de mi problema

específico, sino también de las cuestiones relacionadas con los problemas más generales de coordinación de la acción, de la construcción de acuerdos y de la cooperación entre agentes cuyos comportamientos son formateados en diferentes registros.

Para analizar las principales características de cierto número de acciones involucradas en el comercio justo, y que en términos generales calificaré de enfrentamientos entre los registros del don y del intercambio, recurro a un segundo marco de análisis que me permite comprender las relaciones entre las personas en su vida cotidiana y sus lógicas de acción.

La sociología de los regímenes de acción, propuesta por Boltanski y Thévenot (Boltanski 1990; Boltanski y Thévenot 1991; Thévenot 1994; 2006), y concebida por ellos como un procedimiento de producción de acuerdos y de coordinación de las acciones a partir de situaciones de controversia, me pareció una herramienta de análisis pertinente para una mejor comprensión de las diversas modalidades de coexistencia de dichos registros. Su interés radica en postular una pluralidad de lógicas de acción, así como en centrar el análisis en las competencias de los actores; ambos aspectos pueden contribuir a comprender los desafíos de una coexistencia (marcada por tensiones) entre el intercambio y el don.

En ambos registros se reconoce que los agentes son capaces de producir las herramientas y los dispositivos para el formateo tanto del don y del desbordamiento, como de la enmarcación y la internalización, en el caso del intercambio. Pero la confrontación entre los registros también puede conducir a que los actores critiquen o produzcan justificaciones de los formateos de sus acciones. Es en este plano donde el aporte de Boltanski y Thévenot me parece fructífero.

A partir del análisis de situaciones de controversia, en las cuales los actores son llevados a denunciar injusticias o a justificarse frente a las críticas, Boltanski y Thévenot pusieron en evidencia un doble pluralismo. Por una parte, los actores deben pasar por una pluralidad de regímenes de acción en su vida cotidiana, principalmente en sus actividades económicas. Aquí se encuentra nuevamente la idea de restricciones asociadas a una enmarcación de las interacciones: el concepto de 'régimen' es utilizado para subrayar la existencia de normas restrictivas en el desarrollo de las interac-

ciones (Nachi 2006, 80; Périlleux 2007, 26). Como tal, puede ayudarnos a comprender mejor cómo se sitúan los actores en el intercambio, en el don o en la confrontación de ambos. Por otra parte, cuando se involucran en operaciones de crítica y de justificación, los actores ponen en práctica cierto ‘sentido de lo justo’ e invocan principios de justicia, que son plurales en las sociedades modernas. Ninguna sociedad posee una definición única de lo justo y de lo injusto, y los autores se dedicaron a describir la naturaleza de estos principios que estructuran cierta ‘gramática’ del vínculo social.

Para dar cuenta de las modalidades de coexistencia, de confrontación y de hibridación entre intercambio y don en el comercio justo, retomo este doble pluralismo. En su ensayo de sociología pragmática, Boltanski (1990) identifica cuatro regímenes de acción a partir de una tipología construida en torno a dos ejes. Por una parte, las acciones se distinguen en función de si se desarrollan en un régimen de paz o en un estado de conflicto; por otra parte, si las acciones están o no sometidas a un principio de equivalencia. Este segundo eje refiere directamente a las consideraciones de Callon y Latour sobre los espacios de cálculo: la necesidad de ampliar el alcance de lo que debe calcularse para pasar del don al intercambio también representa el traspaso de esferas de acción no sometidas al principio de equivalencia hacia acciones sometidas a la condición de equivalencia. Según Boltanski (1990), un ‘principio de equivalencia’ garantiza la posibilidad de comparación y de medida; permite establecer evaluaciones y un orden cuyo carácter justo puede ser revelado o criticado.

Con base en la intersección de los dos ejes de su tipología, Boltanski distingue cuatro regímenes. El primero es la ‘justeza’, caracterizada por la paz y la presencia del principio de equivalencia; se trata de un régimen en el que puede instalarse la rutina. En este, las equivalencias se implementan tácitamente, y la acción sigue su curso sin incidentes críticos. Este podría ser el caso, por ejemplo, de cuando nada en el intercambio, o en el don, suspende el carácter natural o evidente, para los actores, de la lógica de sus interacciones.

El segundo régimen es la ‘justicia’, en el cual una ruptura del curso rutinario de la acción se asocia con una actividad crítica en la que los actores invocan principios superiores de justicia. Se trata de un régimen caracterizado por la discordia y la necesidad de justificarse recurriendo sistemática-

mente a la sumisión al principio de equivalencia de las personas y las cosas (Nachi 2006, 85). Este régimen se sitúa en el centro del modelo teórico que Boltanski y Thévenot dedicaron a las operaciones en el texto *De la justificación* (1991). Este me parece pertinente para analizar cómo los actores justifican sus prácticas de intercambio o de don, específicamente cuando la confrontación de esas prácticas genera en ambas partes sentimientos de injusticia. El análisis de los autores es apropiado para examinar cómo los actores del comercio justo se esfuerzan por construir hibridaciones entre intercambio y don.

En los dos regímenes siguientes, a diferencia de los primeros, las interacciones escapan a todo principio de equivalencia. El ‘amor-ágape’ es un régimen caracterizado por la paz, pero sin equivalencia; es un amor desinteresado, sin cálculo y sin esperar nada a cambio. Según Boltanski, se caracteriza también por una ausencia de reflexión y la imposibilidad de expresarse a través del discurso; por eso siempre existe el riesgo de introducir en la acción una dimensión de cálculo y de evaluación.

La descripción de este régimen de acción llevó a Boltanski (1990) a retomar la discusión sobre el don, que se volvió clásica en socioantropología desde el ensayo fundador de Mauss (2004). Para Boltanski, el amor-ágape es un don que ignora el contra-don y se sitúa por fuera de la reciprocidad; es una situación extrema, cercana a la utopía, que introduce otras condiciones distintas a aquellas que Callon y Latour habían asociado al don. La descripción de este régimen puede servir de punto de referencia para comprender un gran número de lógicas de acción de los promotores del comercio justo: aquellas en las cuales aceptan, por ejemplo, abandonar sus cálculos y expectativas de reciprocidad para comprometerse con los (pequeños) productores en una relación de don desinteresada.

Finalmente, en la ‘violencia’, los actores se sitúan en situación de conflicto y de no equivalencia. En este régimen predominan las relaciones de fuerza. Los actores, arrastrados por las fuerzas de la destrucción y de la dominación, no reconocen a los otros y los tratan como objetos (opuesto totalmente al amor-ágape, donde se reconoce únicamente a las personas, poniendo los objetos fuera de ámbito). Boltanski agrega que la violencia está estrechamente relacionada con la urgencia: la caída en la violencia es

frecuentemente provocada por la reducción de los plazos aceptables, ya sea con personas, ya sea en lo relativo a cosas, para continuar una acción que no sufra ningún retraso.

La descripción de este régimen de acción llevará a poner especial atención en las situaciones de violencia, manifiesta o latente, que pueden surgir de las confrontaciones entre don e intercambio, específicamente en la confrontación de sus respectivas temporalidades. Esto conducirá también a identificar las respuestas a los formateos violentos de las interacciones, incluso a través de prácticas de astucia de los productores, que oponen cierta resistencia a condiciones de intercambio mercantil que no pueden o no quieren tener en su propia actividad.

Finalmente, mencionaré un último elemento relacionado con la reflexión sobre los regímenes de acción. Callon y Latour habían descrito el intercambio y el don como formateos relativamente durables de las actividades económicas (un indicador de esa durabilidad es la cantidad de trabajo necesaria para pasar del don al intercambio o del intercambio al don). Boltanski y Thévenot introducen una mayor fluidez en su modelo analítico. Los regímenes que describen no son fijos, el paso de uno a otro, que está marcado por las emociones como la indignación o el reconocimiento, puede ser rápido y frecuente durante la actividad cotidiana. Esto llevará a poner en perspectiva, por un lado, el tipo de registro (intercambio, don o híbrido) que formatea de manera predominante las interacciones entre los actores del comercio justo, y, por otro, el régimen de acción actual (justeza, justicia, violencia, ágape) en el que se inscriben provisoriamente sus interacciones, manteniendo abierta la posibilidad de orientarse hacia otro régimen. Callon y Latour (1997) también se refieren a la indignación como un recurso de los actores para salir del formateo e iniciar una fuga hacia lo contrario.

### Justificaciones y construcción de compromisos

En el centro del modelo teórico de Boltanski y Thévenot se encuentra el análisis de las operaciones de crítica y de justificación que pueden realizar los actores, cuando se suspenden tanto las evidencias de la rutina como

la violencia. En este caso, las relaciones entre los actores giran en torno a diferentes principios de justificación, que permiten a cada uno encontrar puntos de referencia para actuar, así como los medios para resolver los potenciales conflictos.

Según Boltanski y Thévenot (1991), cuando las personas disputan sin recurrir a la violencia, lo hacen dentro de cierto marco, invocando principios de equivalencia compartidos –lo que ellos denominan “principios superiores comunes”. En este sentido, Nachi indica que “El postulado fuerte, adoptado aquí, se debe a que, en estas situaciones, los actores requieren justificarse, explicar, aclarar, hacer valer sus puntos de vista, haciendo que sus argumentos sean aceptables para los otros. Al hacerlo, movilizan su sentido moral y ponen a prueba los principios de justicia que creen que se ajustan a la situación” (2006, 99). Los protagonistas del conflicto se refieren, de ese modo, a una determinada concepción de la ciudad. En el léxico de Boltanski y Thévenot, la ciudad es un registro de justificación invocado para suavizar la discordia y llegar a un acuerdo general. Ella representa un modelo de sociedad justa, caracterizada por cierta concepción del bien común. Ella permite sistematizar e incluso legitimar las justificaciones de los actores, generalizándolas más allá de un caso particular.

Estos sistemas de justificación se encarnan en los mundos comunes, que se rigen por la coherencia de los principios. Los autores identifican seis ‘ciudades’, que se refieren a igual número de mundos comunes:<sup>8</sup> el de la inspiración, el doméstico, el de la opinión, el cívico, el mercantil y el industrial. A esta lista, que indica la pluralidad de referencias normativas y de esferas de acción constitutivas de las sociedades modernas, Boltanski y Chiapello (1999) agregaron posteriormente una “ciudad por proyectos”, que debería reclamar nuevas exigencias de justicia al “mundo conexionista”, producto del “nuevo espíritu del capitalismo”. Esta dimensión del análisis de los autores me parece particularmente interesante para mi objeto de estudio: constituirá un apoyo para identificar la natu-

<sup>8</sup> El concepto de ‘mundo’ tiene el mérito de llamar la atención sobre los objetos que determinan la manera concreta a través de la cual se resuelven las controversias: en caso de conflicto, la posibilidad de un acuerdo no solo se fundamentará en la invocación de los principios generales de justicia, en relación con una actividad de retórica, sino también en la inscripción en objetos que permitirán a los protagonistas probar sus argumentos.

raleza de los principios que los actores del comercio justo invocan para justificar sus prácticas, ya sea en un registro de intercambio, de don o de hibridación.

Para que un mundo pueda ser calificado de común, debe ser habitable por quienes participan en él; no puede pensarse, entonces, que los reconocidos como ‘grandes’ exploten sistemáticamente o, peor aún, sometan al esclavismo a los que no comparten con ellos esa cualidad.

En la tabla 2.1, presento de manera sucinta los fundamentos filosóficos de las ‘ciudades’, sus principios superiores comunes (principios de equivalencia compartida), la concepción de grandeza que les subyace, y los modos de puesta a prueba de cada uno de los modelos de ‘ciudad’, considerados en las *Economías de la grandeza* (Boltanski y Thévenot 1991), así como las prolongaciones que se encuentran en *El nuevo espíritu del capitalismo* (Boltanski y Chiapello 1999).

El aparato analítico de Boltanski y Thévenot (1991, 40, 60, 337-356, 408-421) incluye también una tipología de la elaboración de acuerdos a partir de controversias, que se pueden trasponer a mi problemática. Ellos identifican tres categorías de situaciones: las controversias en un mismo mundo, que se solucionan recurriendo a los principios superiores comunes y mediante el establecimiento de pruebas pertinentes; la yuxtaposición de diferentes mundos en una misma situación, sin conflicto pero en equilibrio provisorio, donde la coordinación es mediada por sujetos u objetos no conflictivos, y la controversia entre mundos, que se resuelve mediante una clasificación en un solo registro, por un arreglo local o por un compromiso más general y permanente.

Considero que el registro del intercambio, tal como ha sido construido por Callon y Latour, es el resultado de múltiples compromisos entre la ciudad mercantil y la industrial. En la primera, la competencia surge como principio superior común, el precio para permanecer allí es el oportunismo y la figura armoniosa es el mercado. En la ciudad industrial, el formateo se consigue a través de objetos científicos y tecnológicos que permiten la dislocación de los marcos temporales y espaciales tradicionales. El principio superior común es la eficiencia, que otorga valor a los objetos competitivos, el precio consiste en el progreso concebido como necesidad, mientras

Tabla 2.1. Los mundos comunes según Boltanski, Thévenot y Chiapello

Ciudad	Referencia	Principio superior común	Concepción de grandeza	Prueba
Inspirada	<i>La ciudad de Dios</i> , de San Agustín	Creatividad, inspiración personal	Definida por el acceso a un estado de gracia, de inspiración.	Creación de una obra
Doméstica	<i>La política extraída de las mismas palabras de la escritura santa</i> , de Bossuet	Subordinación jerárquica: el vínculo paterno, la tradición y la proximidad	Depende de la posición jerárquica de las personas en una cadena de dependencias personales.	Ceremonias de diversos tipos orientadas a la generalización del vínculo paterno
Opinión	<i>Leviatán</i> , de Hobbes	La opinión de los otros	Depende de la opinión de los demás, pero nos abstraemos de toda dependencia personal. La celebridad.	La evidencia del éxito durante una presentación pública
Cívica	<i>Del contrato social</i> , de Rousseau	Primacía de los colectivos	Representatividad, pertenencia al espacio público.	Manifestación por una causa justa
Mercantil	<i>La riqueza de las naciones</i> , de Adam Smith	La competencia y la acumulación de riqueza	Los precios expresan deseos convergentes.	Trato concluido
Industrial	La obra de San Simón	La eficiencia	La eficiencia determina una escala de capacidades.	Prueba técnica, <i>test</i>
Por proyectos	Trabajo empírico de Boltanski y Chiapello Literatura gerencial	La realización de actividades	Capacidad para establecer relaciones y construir redes para diversificar una ‘cartera de negocios’.	Lanzamiento y terminación de proyectos

Fuente: Boltanski y Thévenot (1991); Boltanski y Chiapello (1999); Boltanski (1990, 84-85).



que la figura armoniosa es el concepto de sistema. No obstante, sostengo que existe una pluralidad de formas de mercado de naturaleza muy diferentes y no una estructura única que garantiza una coordinación perfecta de todas las actividades situadas en el registro del intercambio.

En lo que concierne al registro del don, la identificación con alguno de los mundos descritos por Boltanski y Thévenot presenta dificultades significativas. De hecho, la construcción de esas siete ‘ciudades’ refiere a principios que se inscriben en la cultura occidental; se realizó a partir de obras de filosofía política, cuyos autores, como se puede ver en la primera columna de la tabla 2.1, forman parte de esa cultura. Pienso, no obstante, que se puede adoptar esta metodología para identificar en el registro del don fórmulas de inversiones y de control a las cuales las personas están sometidas.

Ciertamente el registro complejo y, por tanto, plural del don se fundamenta en la ausencia de equivalencia (nunca es posible desligarse completamente) y, consecuentemente, en un continuo desbordamiento, lo que en las interpretaciones de las situaciones observadas excluye toda referencia a un principio de justicia. Se puede, sin embargo, plantear la hipótesis de que los compromisos en los cuales se realiza la hibridación de los registros del don y del intercambio tienden, en la medida en que se estabilizan, a establecer lo que Boltanski y Thévenot podrían denominar un “mundo comunitario”. Validar tal hipótesis requeriría una investigación basada en un amplio conocimiento de los estudios antropológicos consagrados a este tipo de situaciones. La realización de tal construcción constituiría en sí misma una rigurosa investigación que no es razonable integrar a este trabajo. Por lo tanto, aplicaré en el análisis de ciertas situaciones, con prudencia, la hipótesis interpretativa de que la hibridación de dos registros plurales del don y del intercambio puede expresarse en las características de lo que se podría denominar ‘mundo comunitario’; en la conclusión mencionaré si mi estudio de terreno aportó elementos que tienden a apoyar esta hipótesis y a justificar la realización de investigaciones orientadas a profundizarla y validarla, y en qué medida lo hizo.

### Asimetrías, respeto y astucia en el mundo de la cooperación al desarrollo: el caso específico del Ecuador

Si todo régimen de justicia se refiere necesariamente a una u otra forma del principio de equivalencia, se debe recordar que la equivalencia está lejos de haber sido una relación generalizada en el Ecuador colonial y postcolonial. La formación de este país en tanto Estado-nación se asentó en la negación e incluso en la voluntad de destrucción de todo lo que era considerado indígena, bajo el vocablo español peyorativo de ‘indio’ (Arcos 1972). Desde el inicio, se trató entonces, a diferencia de los regímenes políticos de las culturas prehispánicas, de un régimen de violencia. Es, como lo describe Simone Weil, “un caso en que un ser humano es brutalmente sometido a otro que le quita por un tiempo el poder de pensar en primera persona, cada quién dispone de los otros como disponemos de cosas inertes, ya sea de hecho si tiene el poder, ya sea en pensamiento” (citado en Boltanski 1990, 138). Apenas en 1998 la Carta Constitucional del país reconoció el estatuto pluricultural y multiétnico de la población, así como el multilingüismo. Consecuentemente, el carácter asimétrico de las relaciones tiende actualmente a traducirse en espacios de disputa en justicia que poseen las características que les atribuye Boltanski. Sin embargo, los dos regímenes definidos por él (disputa en justicia y conflicto violento), aunque presentan marcadas diferencias, no logran agotar la cuestión de la resolución de la disputa. Una de las razones es que “la justicia aborda la disputa refiriéndola a una equivalencia general y sometiendo a las partes a una prueba definida en función de esa equivalencia. Pero en la medida en que existe una pluralidad de principios de equivalencia legítima, la prueba siempre puede ser renovada... Con ello la disputa en justicia se reactiva e incluso se encuentra *diseminada*” (Boltanski 1990, 139).

En mi trabajo en Ecuador, la imposibilidad de establecer un sistema de justicia perduró durante siglos a pesar de los esfuerzos desplegados desde el inicio de la colonización española para cambiar esta situación. Siguiendo a Lavaud y Lestage (2006, 42-64), para el conjunto de América Latina, el indigenismo, en tanto movimiento de defensa, se estableció en el siglo XVI desde el inicio de la colonización. Lavaud y Lestage sostienen que en

la segunda mitad del siglo XX, asistimos al ‘despertar indio’, inspirado en el indigenismo, pero también distinto a él. Las críticas dirigidas a este último en relación con el movimiento más antiguo se centraban sobre la idea de ‘asistencialismo’ transmitida por el indigenismo. El indio era percibido por aquel como un trabajador explotado que había que guiar hacia la modernidad para asimilarlo al mestizo, mientras que el ‘indianismo’ surge de un discurso de resistencia cultural.

Aparecen así varios actores del mundo de la cooperación para el desarrollo, que actúan unas veces de manera aislada y otras, concertada. Los escenarios de concertación se desplegaron más amplia y fácilmente en las áreas geográficas en las cuales el Estado nunca estuvo presente, o solo de manera marginal, sobre todo en el plano de los servicios de educación y salud, que estuvieron durante mucho tiempo bajo la supervisión de la Iglesia (Lavaud y Lestage 2006, 61).<sup>9</sup>

Si bien las relaciones entre los organismos de cooperación y los beneficiarios se dan generalmente en el marco de una gran voluntad de reconocimiento y respeto mutuo, además de que estos intermediarios han apoyado causas políticas, de manera directa o indirecta, “el arte de expresar el respeto no solo implica la justicia, la verdad o la bondad” (Sennett 2003, 255), sino que también requiere una gramática compleja de rituales y de gestos sutiles que permiten hacerlo convincente. De hecho, entre los dos términos de mi análisis se mantienen diferencias que constituyen fuentes de asimetría, particularmente debido a una “noción del desarrollo que supone valores culturales y un *ethos* diferente de los de las comunidades beneficiarias del proceso de desarrollo” (Arcos y Palomeque 1997, 83). La idea del desarrollo, incluso del denominado desarrollo humano, supone que el estado actual de las sociedades occidentales es el objetivo, el *telos*, para todas las demás (Morin 2003, 65-66), lo que desde el inicio plantea una situación asimétrica.

Las relaciones en el mundo de la cooperación para el desarrollo, es decir, entre técnicos del desarrollo y ‘receptores’ de esa cooperación, no

<sup>9</sup> Por ejemplo, en 1935, el Estado ecuatoriano delegó a la orden religiosa salesiana la tutela del territorio de los indígenas shuar, ubicados en la Amazonía, en cerca de 600 km<sup>2</sup> (Ortiz 2010), o el Decreto Presidencial N° 1780 (Presidencia de la República del Ecuador 2009), que reaviva este tipo de delegación a la Iglesia.

escapa a las asimetrías,<sup>10</sup> en el sentido que Zaccāi-Reyners da a esa palabra: “Los términos que están implicados en ella no pueden ser permutados sin que cambie su propia naturaleza. *Alter* no puede tomar el lugar de *ego* por diversas razones, relacionadas con la distribución desigual de las competencias, los recursos o atributos” (2006, 95).

### *Figuras clásicas del respeto: la competencia y el derecho*

Al hacer un esfuerzo por determinar el concepto complejo de respeto, se encuentra primeramente una figura de competencia, asociada a las asimetrías entre los donantes y los receptores de los proyectos de desarrollo. En efecto, en la base de las relaciones de cooperación al desarrollo se encuentra generalmente la idea de la necesidad de tutelar a los receptores, considerados frágiles o débiles en términos de formación, experiencia, recursos, conocimientos.<sup>11</sup> En este sentido, esas relaciones son muy parecidas a la relación parental, asimétrica, hecha de dependencia y de amor, donde el “individuo maduro es a la vez juez y parte” (Zaccāi-Reyners 2006, 96), sabe qué hacer y elige lo que conviene al otro.

Estas relaciones son espacios propicios para el desarrollo y la expresión de un vínculo emocional entre las partes, como el amor-ágape descrito por Boltanski (1990) y que, en este caso, toma sentido en el ‘amor al prójimo’, debido al procedimiento religioso que está en el origen del movimiento. Los rasgos más característicos de este tipo de relaciones son las expresiones de comprensión hacia los demás, cierta dosis de tolerancia para ‘dejar pasar’ errores e incluso fallas, y cierta pasividad. Este tipo de amor está fuera de equivalencia, en el sentido de Boltanski, porque no se fundamenta en una medición del valor de las personas o, para retomar el mismo vocabulario

<sup>10</sup> El concepto de asimetría constituye uno de los ejes de la economía de la información, y ha dado lugar al desarrollo de diversos dispositivos de intervención en desarrollo (Stiglitz 2000). Sin embargo, recurre a un concepto más amplio.

<sup>11</sup> Sobre este punto, es necesario recordar que la invención de la tutela está ligada a la historia de la cuestión social en Europa, como eje privilegiado de la estructura socio-asistencial de los siglos XVIII y XIX para luchar contra la inestabilidad de la condición obrera (Castel 1995). En la actualidad, esta estructura de debilidad y la concepción de trabajo se transforma (Gorz 1988).

del autor, sobre ninguna de las “economías de la grandeza”. Los objetos no cuentan, tampoco las medidas de tiempo ni las condicionalidades basadas en la temporalidad. Hay, entonces, un tipo de incondicionalidad por parte de los cooperantes y técnicos, mientras que los receptores pueden seguir varios caminos, uno de los cuales es confiar y entregarse a la otra parte. Podemos plantear la hipótesis –que aún debe ser refinada– de que este tipo de relación reagrupa una serie de compromisos más o menos estables entre los mundos doméstico, mercantil e industrial.

La segunda figura, que está vinculada al derecho, se construye en respuesta a la primera. La manera de emanciparse consiste en forzar el reconocimiento, ya sea por la vía legal o por las vías destacadas por Sennett (2003, 77-170): el desarrollo de talentos, la voluntad de preocuparse de sí mismo y de volverse autónomo, y el hecho de retribuir a los demás. Uno de esos caminos toma en cuenta los principios de diferenciación entre las partes involucradas en la figura de la competencia: se esfuerza por ‘revertir’ las debilidades en competencias.

El proceso de transmisión de conocimientos es, de hecho, uno de los objetivos de la mayoría de acciones de cooperación, cuya legitimidad está asentada en la asimetría de competencias que caracteriza los procesos de formación. Se puede comprobar, en este caso, la concreción del concepto de ‘reconocimiento’, propuesto por Boltanski como medio de traspaso hacia el régimen de justicia. Este se caracteriza por situar las disputas de los actores en un marco de equivalencia, donde la palabra adquiere el rol principal en la defensa de los principios de cada parte, y donde las personas y las cosas están relacionadas.

En uno de los casos que analizo (el de los comerciantes de artesanías de Otavalo, que no ha pasado por la mediación institucional de la cooperación al desarrollo), los indígenas, para ganar respeto, se refirieron a este régimen de la justicia basándose en el desarrollo de su oficio, la producción textil y el comercio. Ellos también ‘cortaron’ la dependencia respecto a su entorno a través de la diversificación de sus relaciones. En efecto, como subraya Sennett (2003), para ganar respeto no alcanza con ser competente y autónomo, también hay que poder ‘retribuir’ a los otros, por ejemplo, a través de la prestación de servicios a la comunidad.

En más de un caso, ese proceso de reconocimiento culmina en la vía legal como medio para que los cambios sean irreversibles. Globalmente, este reconocimiento se sustenta en las leyes nacionales consagradas en la Carta Constitucional de 1998, a que dio lugar a ajustes en diversos códigos y leyes específicas, con el fin de incluir las nuevas disposiciones constitucionales. Por ejemplo, en el Código de la Salud, de manera paralela a la medicina académica, se reconoce la existencia de prácticas de la medicina tradicional y se crean instancias gubernamentales para su desarrollo. Asimismo, en el ámbito de la educación, con el reconocimiento de un sistema bilingüe español-kichwa. A escala individual o local, generalmente se obliga al respeto también a través de la vía legal.

### *Respeto y astucia*

Me parece importante plantear que la connotación negativa de la astucia es propia de la cultura occidental, con el fin de entender mejor las prácticas procedentes de otras culturas. En estas, la astucia no está necesariamente ligada al deseo de perjudicar a los otros. Al contrario, mi hipótesis es que puede desempeñarse como mecanismo que hace posible la paz, la cooperación y la acción entre culturas diferentes, e incluir una expresión de respeto hacia los demás. La naturaleza de esta hipótesis puede ofender la sensibilidad occidental, habituada a proscribir todo comportamiento astuto. En efecto, en Occidente, la verdad es una propiedad subyacente a todo discurso, y de un valor predominante.

En un artículo iluminador sobre la historia de la *mètis* –astucia– en Occidente y su proceso de desconocimiento, Latouche sostiene que, como “elemento esencial de prudencia, es raramente evocada de forma explícita y restablecida en sus derechos... Debe, sin embargo, desempeñar un rol clave en cualquier política razonable de una ciudad democrática. La razón práctica implica perspicacia, juicio, habilidad, e incluso subterfugio” (2004, 24). El autor presiente que ese repliegue de la astucia resulta de la influencia del cristianismo, para el cual la prudencia es virtud, mientras que la astucia es considerada un vicio. Singleton (2004) también habla de

un ‘no-lugar’ de la astucia en Occidente, cuando dice que “Dios identificándose con la razón, la astucia para nacer y ser, solo podía encarnarse en la persona contradictoria del diablo, en la figura del Maligno por excelencia” (Singleton 2004, 136).

Actualmente, parece existir una razón más fundamental y funcional para la proscripción de la astucia, aun si es una forma de inteligencia práctica importante para la vida cotidiana. La astucia razonable de los dominados estorba a la racionalidad calculadora, que se puede considerar como la astucia oculta del más fuerte (Latouche 2004, 35). Si consideramos que para ser eficiente, como nos dicta el ideal capitalista, debemos recurrir al cálculo y, con este propósito, reducir las incertidumbres que rodean los intercambios, dejar de lado una serie de externalidades y contar con datos verdaderos y precisos, se entiende por qué los comportamientos astutos no tienen un lugar (Latouche y Singleton. 2004).

Cuando Sennett presenta ejemplos de gestos sutiles que expresan respeto mutuo, podemos descubrir en ellos un lado astuto<sup>12</sup> y percibir que fue necesario ser creativo para inventar otra realidad para ser astuto, incluso consigo mismo. Cuando Goffman (2001, 152-179) aborda la problemática de los roles divergentes, demuestra la necesidad de sobrecomunicación de ciertos hechos o la insuficiente comunicación de otros. Este autor hace referencia a los datos destructivos que hay que ocultar para alcanzar los objetivos finales de una actuación. Debemos entonces reconocer aquí espacios encubiertos, de astucia, necesarios para lograr las metas.

En las relaciones entre culturas diferentes, en particular en las relaciones de colonización y dominación, recurrir a la astucia hizo posible la supervivencia de las otras culturas: la modernidad solo fue aceptada en apariencia por un pensamiento que permaneció ajeno a ella.<sup>13</sup> La astucia se convirtió

12 En el ejemplo de la música, la colaboración entre los músicos para interpretar bien una obra musical implica saber cuándo respaldar y cuando dominar. Es a veces necesario abstenerse de tocar intensamente de manera individual para que otro instrumento sea bien percibido y que el conjunto sea armonioso (Sennett 2003, 237-255).

13 Latouche (2004, 23-46) sostiene, por ejemplo, que los sacerdotes de los cultos africanos inventaron astucias sutiles para engañar a sus perseguidores, asimilando algunos santos cristianos a sus divinidades para perpetuar los ritos locales bajo la apariencia de devociones occidentales.

en una táctica del más débil para enfrentar la razón en tanto estrategia del más fuerte (Singleton 2004, 119-151) y para, finalmente, resistir al cambio vehiculado por otro tipo de cosmovisión.

En América Latina, Rueda (1995, 267-304), a partir de su trabajo antropológico en Ecuador, sostiene que luego de cinco siglos de introducción de la religión católica se encuentra siempre el mismo tipo de religión prehispánica, debido a un proceso de transposición de contenidos ‘paganos’ en ritos cristianos, como un medio para escapar de los conquistadores y sus deidades; nunca hubo un sincretismo. La fiesta ritual también fue un espacio privilegiado para desviar la realidad, invertir los roles y las relaciones de dominación, al menos por un momento. La transposición consiste en mantener los ritos de una religión con el contenido de otra. La selección de los ritos se hace en coherencia con su propia mentalidad.

Arcos (1972), narra el acontecimiento del carnaval en una hacienda (propiedad agrícola de gran dimensión, donde la servidumbre era a la vez el dispositivo de trabajo y de dominación). Durante las fiestas, los indígenas construían una carpa, luego disfrazaban al patrón con trajes indígenas y lo llevaban a la carpa para que bebiera con ellos. Era un momento de éxtasis colectivo. El autor sostiene que la fiesta permitió la institución de la hacienda, y su aceptación por las partes involucradas, como fuente de poder económico y político, pero también constituyó el eje de la resistencia más profunda al capitalismo (Arcos 1972, 6). A través de este ritual, los indígenas revertían la situación de dominación, se apropiaban de la hacienda, e invertían la relación jerárquica, asimétrica e injusta.

En los procedimientos sin duda menos restrictivos de la cooperación para el desarrollo, generalmente bien intencionados e incluso basados en la mediación de un sentimiento de amor, se constata la existencia de diferencias conceptuales sobre lo que significa el desarrollo. Se encuentra la táctica de la ambigüedad, de la invisibilidad, del desvío simbólico, de la distancia, de la aparente aceptación, en resumen, de la astucia para hacer posible la relación entre las dos partes. Por ejemplo, la mayor parte de los proyectos de desarrollo insisten en la necesidad de ‘forzar el cambio’ para implementar procesos de capacitación sobre las técnicas contables o el mejoramiento de la calidad. De hecho, generalmente no es difícil lograr un acuerdo formal sobre un

proyecto de desarrollo; como se verá en el análisis del caso de los indígenas de Otavalo, el problema es que esto se logra sin que haya una verdadera aceptación de la voluntad profunda del otro. En consecuencia, los procesos de capacitación y de formación se prolongan y, aun si los nuevos métodos terminan implementándose, al menos formalmente, se observa que estos son inmediatamente abandonados una vez finalizado el proyecto.

La colaboración fue entonces posibilitada gracias a estrategias astutas. La ausencia de un consenso sobre el significado y los objetivos permite una acción plural y evita confrontaciones acerca de sus 'principios superiores comunes' respectivos entre mundos diferentes, en el sentido que le dan Boltanski y Thévenot (1991) a la construcción de 'mundos' o 'ciudades' e incluso entre regímenes distintos (Boltanski 1990). Se puede llegar a acuerdos locales o provisorios, pero este estatuto no siempre es conocido por ambas partes, porque sería incomprensible e inaceptable, al menos inicialmente. La experiencia revela que en la interacción de larga duración, las partes llegan a comprender esta complejidad. En ese momento, la moderación y discreción se vuelven elementos claves, porque es preferible no expresar lo que podría convertirse en un problema. Se instala así una forma de tolerancia pasiva y silenciosa. La astucia se convierte en una mediadora de la acción, porque sin ella no se podría aceptar el pensamiento diferente de los otros.

Los rituales que se implementan en el mundo de la cooperación para el desarrollo constituyen actos y ejemplos de respeto mutuo. La discreción, el hecho de ocultar ciertos aspectos de la realidad o sus significados, puede primero permitir la acción entre las dos partes de la relación, pero también se constituye en un subterfugio para expresar respeto. A través del silencio, cada uno 'salva la cara', en el sentido que Goffman (2001) da a esta expresión. Los receptores de la cooperación, durante mucho tiempo acostumbrados a ocultar sus pensamientos para protegerse de la colonización, actúan de la misma forma con los cooperantes. Luego, cuando se establece la confianza, en el sentido de construcción lenta de Bernoux y Servet (1997), los cooperantes logran comprender los problemas en juego. Ambas partes permanecen en silencio para protegerse entre sí de una verdad que, leída de manera unívoca, solo podría destruir su relación.

### Los criterios de identificación de la variable contingente: el tipo de mercado

Para una mayor comprensión de los casos tratados se debe tomar en cuenta la variable contingente, que constituye la naturaleza de la actividad de producción considerada y, en consecuencia, el tipo de mercado en el que los productores o intermediarios tienen que operar. También considero que una teoría heterodoxa de los mercados, tal como la tipología propuesta por el economista francés Olivier Favereau (1989, 1994), permitiría caracterizar mejor los casos observados.

#### *La teoría dominante o teoría estándar: el pensamiento único en economía*

El pensamiento económico dominante acerca del mercado se basa en el postulado de que los seres humanos son 'agentes racionales' que se esfuerzan por maximizar su 'utilidad' personal mediante transacciones en el mercado, como una estructura uniforme y universal que es el único modo de coordinación de las acciones individuales. La representación formalizada del mercado 'perfecto' fue elaborada en el siglo XIX por el economista francés Leon Walras, con base en el modelo de un mercado de subasta donde la información es perfecta, puesto que todos los bienes sometidos al intercambio están físicamente presentes y, por lo tanto, observables, o, al menos, descritos de manera exhaustiva y perfectamente armonizada. Este proceso debe ser coordinado por un operador centralizado y desinteresado (el tasador o secretario de mercado walrasiano), que propone un precio unitario para cada categoría de bienes objeto de venta. Cada participante reacciona comunicando al operador centralizado la cantidad que quiere vender o adquirir al precio propuesto para cada uno de los bienes.

En función de la diferencia que se establece para cada bien entre la oferta y la demanda agregada, el operador centralizado ajusta los precios unitarios anunciados. Tal tanteo solo es convergente bajo un determinado número de condiciones poco realistas, que tomaría mucho tiempo exponerlas aquí. Estas caracterizan el estado de la economía denominada 'com-

petencia perfecta' (Guerrien 1992), que constituye el referente de base de la teoría estándar o neoclásica. Esto significa que luego de un número razonablemente pequeño de intentos, el operador centralizado logra establecer una lista de precios, de forma tal que la oferta y la demanda agregada sean iguales para cada uno de los bienes objeto del intercambio. El mercado está entonces en equilibrio y es representado como una estructura única donde se realizan, sin excepción, todas las transacciones económicas. Ese equilibrio es, consecuentemente, el de toda la economía. Esta teoría fue, por tanto, denominada 'teoría del equilibrio general'.

Sobre la base de su dotación inicial y de la utilidad global que esta le proporciona de acuerdo con sus gustos personales, un agente racional realizará transacciones solo si le proporcionan un aumento de utilidad.<sup>14</sup> El paradigma dominante de la economía política trata de evitar este problema: formulando ofertas y demandas en respuesta a precios 'anunciados', los agentes revelan indirectamente su utilidad, es decir, sus preferencias personales. Si el nivel de los precios propuestos no puede procurarle una utilidad suplementaria, un agente racional se abstendrá de toda transacción. Esto supone implícitamente que es capaz de subsistir sin participar en intercambio alguno.

En la visión de Walras y de su discípulo y sucesor Pareto, el mercado es una estructura neutral y fluida, que se impone a los agentes como un fenómeno natural, externa a ellos y al cuerpo social al que pertenecen, y en la cual los agentes pueden realizar separadamente cálculos racionales que buscan maximizar su utilidad. La contribución de Pareto a esta construcción es una teoría del óptimo colectivo. Una distribución  $R'$  de los recursos entre los individuos es preferible a una distribución  $R$ , si el paso de  $R$  a  $R'$  no disminuye la utilidad de ningún individuo, mientras que al menos uno de ellos ve aumentar su utilidad. La distribución óptima es aquella respecto a la cual ya no es posible aumentar la utilidad de un individuo sin disminuir la de al menos otro.

Posteriormente, se demostró, aunque bajo las condiciones restrictivas e irrealistas mencionadas, que el equilibrio general resultante de cálcu-

<sup>14</sup> La cuestión de saber cómo definir la utilidad y sobre todo la de saber cómo es posible medirla, y si es posible hacerlo, rebasan el alcance de este libro.

los individuales maximiza el bienestar general, a condición de definirlo como la suma de las utilidades individuales. Esta definición procede de una visión 'utilitarista' elemental y se basa en un postulado de carácter metodológico, el del individualismo metodológico, que hace del individuo la unidad de ejecución de todo cálculo económico; no puede, por lo tanto, reconocer ningún carácter específico a un concepto de utilidad colectiva, diferente de las utilidades individuales y, si procede, en contradicción con ellas. Si todos los bienes y servicios son objetos de transacciones a un precio conocido públicamente y si todos los agentes (hogares y empresas) operan en condiciones perfectamente competitivas, es decir, si ninguno de ellos puede modificar el precio de equilibrio mediante sus propias transacciones (es, como dicen los anglosajones, *price taker* y no *price maker*), el equilibrio general competitivo resultante es un óptimo de Pareto. Esto significa que, en esta óptica, para los individuos la mejor manera de contribuir al bien común (definido como la maximización de la suma de las utilidades individuales) es perseguir racionalmente su interés individual.

Una segunda característica del modelo teórico de la 'competencia perfecta' es la propiedad de la 'eficiencia' de estos mercados (*market efficiency*). Se basa en la hipótesis de un comportamiento perfectamente racional de los agentes económicos, conocida como 'anticipaciones racionales'. En resumen, puesto que en un mercado (de competencia) perfecto todas las informaciones necesarias están, por hipótesis, disponibles, un agente racional utilizará adecuadamente este conjunto suficiente de información para evaluar cada bien. Esta evaluación no diferirá significativamente, ni sistemáticamente, del 'verdadero valor' económico, frecuentemente denominado 'valor fundamental' de ese bien. Todos los agentes racionales establecerán, por tanto, para cada uno de los bienes objeto de transacción una evaluación que no sea significativamente diferente. Solo una información radicalmente nueva, es decir, que no puede ser anticipada racionalmente, podrá provocar un cambio en el precio. Se deduce lógicamente que los precios de equilibrio que se establecen en tal mercado son en todo momento una estimación no sesgada del 'valor fundamental' de cada uno de los bienes objeto de transacciones.

*Una teoría no estándar ni dominante: la pluralidad de formas de mercado*

La principal paradoja de la teoría económica estándar es la de pensar el mercado de manera estrictamente exógena, es decir, como una estructura que es proporcionada a los agentes desde el exterior y sobre la cual no tienen ningún control. El mercado, entendido como el conjunto de las estructuras colectivas, es asimilado a un fenómeno natural. En este conjunto de estructuras se incluyen las políticas, que idealmente deberían ser restringidas a lo mínimo necesario para garantizar el derecho de propiedad privada y la libertad contractual, que son las condiciones necesarias para el ejercicio de la más amplia libertad de elección individual en un contexto pacífico. Esto permite representarse a los individuos como seres totalmente definidos por su relación con el mercado, es decir, que tienen como única actividad significativa reaccionar de manera racional a las señales-precio que aquel les envía. En la versión más radical de esta teoría, elaborada en gran parte por la Escuela de Chicago, todas las actividades humanas (la relación hombre-mujer dentro de la pareja, la educación, la relación médico-paciente, la administración de justicia, etc.) son racionalmente fundadas sobre el cálculo económico de utilidad; la ociosidad resulta de un arbitraje racional entre la utilidad del ocio y la del ingreso proporcionado por una actividad alternativa con fines lucrativos. El postulado implícito de estas afirmaciones es que todos los individuos tienen una ‘dotación inicial’ que les permite sobrevivir de una manera aceptable sin estar obligados de realizar transacciones.

Esta visión de que las instituciones de la sociedad ya están integralmente establecidas es uno de los axiomas<sup>15</sup> de base de la teoría económica dominante, cuyos postulados pueden ser calificados de liberales.<sup>16</sup> Otras teorizaciones de la economía, minoritarias y significativamente calificadas de ‘heterodoxas’ –pues la corriente dominante es la ortodoxia– consideran

15 Un axioma es un enunciado considerado verdadero, aunque sea imposible demostrar formalmente su veracidad. Toda teoría científica se basa en una axiomática, es decir, en un conjunto ordenado de axiomas. En la teoría económica neoclásica, la postura epistemológica es positivista. Así, se alinea con las ciencias naturales, que consideran que una axiomática puede ser mantenida mientras ninguna de las proposiciones que la constituyen haya sido refutada de acuerdo con un procedimiento reconocido como objetivo.

16 Es importante distinguir, sin separarlos radicalmente, el liberalismo económico y las diferentes formas de liberalismo político.

las instituciones de la sociedad como construcciones colectivas que son el producto de su propia historia. Considero aquí una de las propuestas que, me parece, ilustra adecuadamente la diferencia radical entre los procedimientos ortodoxos y heterodoxos de la economía, además del hecho de que me ayuda a comprender mejor ciertas problemáticas del comercio justo. Tomada de la escuela convencionalista (Orléan 1994), una de las ramas de la corriente de la teoría económica neoinstitucionalista, afirma que existe una pluralidad de formas de mercado y que cada una cumple una función social particular, así como múltiples modos de coordinación de la acción colectiva en materia económica.

*Una tipología de mercados*

Favereau (1989) desarrolló una clasificación de los mercados que incluye tres tipos principales: las organizaciones de mercado, los mercados de organizaciones y las organizaciones antimercado. Esta clasificación permite visualizar que los mercados son construcciones colectivas voluntarias y evolutivas, destinadas a cumplir funciones precisas y diferenciadas en el sistema económico.

*Organizaciones de mercado: bolsas de valores o de comercio*

Cuando las transacciones incluían bienes altamente estandarizados en cuanto a la calidad (productos financieros, materias primas y otros productos básicos), los actores económicos privados y públicos tuvieron, desde el inicio, la tendencia a centralizarlos en un solo lugar (la bolsa de valores, por ejemplo) y a organizarlos de acuerdo con procesos de subasta que, con el tiempo, se fueron complejizando y uniformizando para responder mejor a los requerimientos de los usuarios. Uno de esos requerimientos era que en todas partes se adoptara el mismo precio para productos idénticos, para evitar que la especulación desestabilizara el comercio.<sup>17</sup> Esta institución

17 Un ejemplo simple es la especulación espacial, que busca capitalizar la diferencia de precios de un mismo bien, en el mismo momento, entre dos localizaciones (por ejemplo, las bolsas de Londres y

consiste en el establecimiento de un sistema organizado, cuya fiabilidad ha sido constantemente incrementada por sucesivos ajustes, para la realización de un tipo muy particular de transacciones.

El mercado de valores es el caso más interesante al respecto. En la Edad Media y en el Renacimiento, la bolsa de valores era un mercado de papel comercial (títulos de deuda a corto y mediano plazo sobre los comerciantes). No es sino a partir de la Revolución Industrial que se convirtió en un mercado minorista de las acciones de las empresas, en el momento en que la realización de los grandes proyectos (fábricas de acero, ferrocarriles, etc.) requirió la movilización, como complemento de las importantes participaciones unitarias de los capitalistas industriales, de aportes relativamente modestos de los pequeños ahorristas. Para aceptar los importantes riesgos que conlleva la suscripción de capital denominado de riesgo<sup>18</sup> (en comparación con el estatus de acreedor), los ahorristas exigieron, paralelamente al estatuto de responsabilidad limitada, que se garantizara la liquidez de su inversión mediante la creación de un mercado de segunda mano de títulos de capital de riesgo.<sup>19</sup>

Es sorprendente constatar que para construir el modelo general del mercado Walras haya utilizado sin transposición el esquema de organización de una institución destinada a realizar un tipo muy particular de transacciones. También es particularmente preocupante observar la adopción de este tipo de estructura como modelo general de un mercado destinado a garantizar la eficiencia del sistema económico mediante una asignación óptima de los recursos en función del valor económico intrínseco de los bienes. En efecto, se trata de un procedimiento colectivo destinado a garantizar la liquidez de las inversiones mediante un eventual descuento, a veces también fuerte, de los precios de los títulos con respecto al supuesto 'verdadero' valor subyacente de las actividades económicas 'reales'.

de París) y no la especulación sobre el tiempo, que consiste en adoptar en los mercados a término una estrategia orientada a generar beneficio si, y en la medida en que, las anticipaciones del especulador sobre la evolución futura del precio de un bien se revelan exactas.

18 Capital de asociación, constitutivo de los 'fondos propios' de una empresa.

19 Por ejemplo, en Bélgica, hasta 1873 la creación de una sociedad anónima requería la obtención de una autorización gubernamental motivada por la búsqueda del interés general.

### *Mercados de organizaciones: mercados de bienes y servicios*

Las organizaciones (es decir, las empresas, en el sentido más amplio del término) se diferencian por la calidad de sus productos, que es un atributo multidimensional complejo que deben hacer valer frente a los consumidores potenciales, por ejemplo, a través de la publicidad. Para fijar el precio de venta de un producto, las empresas proceden por comparación con los precios de venta de los productos competidores o sustitutos, esforzándose por estimar con la máxima exactitud y las eventuales ventajas comparativas que les confieren las características distintivas, reales o supuestas, de su producto, y su costo de producción y de comercialización en función del volumen de la actividad de la entidad productora.

En el régimen capitalista competitivo, el contenido esencial de su estrategia consiste para una empresa en dotar sus productos del máximo de características distintivas ligadas a la calidad, en fijar un precio de venta unitario que le garantice un beneficio suficiente para cubrir todos los costos de producción directos e indirectos, incluidos los costos de financiamiento,<sup>20</sup> y en lograr un superávit neto, denominado *free cash flow*,<sup>21</sup> que le permita autofinanciar su crecimiento, parcialmente pero en una proporción suficiente, dado el nivel de riesgo económico de su actividad. En otras palabras, una empresa debe 'venderse' eficientemente en el mercado de productos, que es un mercado de organizaciones en el cual el precio ya no es la variable de ajuste de una organización de mercado, sino la variable de refinanciamiento (de recuperación efectiva) de la integralidad de los costos prefinanciados por una empresa para que existan las mercancías que se esfuerza en vender. La fijación del precio de venta de sus productos es una decisión crucial y muy arriesgada. Si la empresa los fija demasiado alto, corre el riesgo de no alcanzar un volu-

20 El costo de una fuente de financiación es la tasa mínima de rentabilidad sobre el capital invertido exigida por el financiador. En lo relativo a los fondos propios, el costo se basa en la anticipación de la rentabilidad ajustada por el riesgo, que será, a través de las fluctuaciones del precio de la acción en la bolsa, implícitamente exigido por los accionistas.

21 Se puede incluso hablar de un superávit doblemente neto, ya que no solo deberá realizarse después de los impuestos, sino también después del pago del dividendo adecuado para satisfacer las exigencias de rentabilidad de los accionistas.



men físico de ventas-precio de venta unitario que le permita recuperar la totalidad de su costo de producción. Si los fija demasiado bajo, corre el doble riesgo de que sus características distintivas no sean percibidas por los consumidores potenciales de su producto y de no alimentar su *free cash flow* en proporción suficiente.

#### *Organizaciones antimercado: empresas como mercados internos del trabajo*

Existen dos tipos o dos niveles de mercados de trabajo. El primero es el mercado externo, donde se fijan, principalmente en función de las calificaciones, los niveles de salario de referencia (más o menos variables dependiendo del tipo de regulación pública) y las condiciones generales de trabajo (derechos del trabajo, convenciones colectivas, derechos de seguridad social, etc.). Este mercado, que no es centralizado como los del primer tipo, comparte con ellos un grado relativamente alto de institucionalización, que puede diferir mucho de un país a otro o, para adoptar una expresión más general, de 'espacio estatal' a 'espacio estatal'. Con dosis que pueden variar de manera significativa, es un híbrido de la organización de mercado y del mercado de organizaciones, pero siempre presenta un grado más elevado de homogeneidad que los mercados de bienes y servicios. Bajo reserva de la influencia de múltiples factores exógenos de rigidez, que puede ser significativa, esos precios de referencia de las diversas calificaciones pueden variar en todo momento.

El segundo tipo son los mercados internos (empresas), en los cuales las condiciones de la venta de la fuerza de trabajo son más o menos estables (se observa que, cada vez más, son menos) a corto, mediano y largo plazo (planes de carrera, sistemas de jubilación, etc.). En estos mercados, el contenido de la actividad laboral y sus modalidades de ejecución son determinadas por el empleador (control 'interno' por la autoridad jerárquica y no control 'externo' por el sistema de precios). En la medida en que por practicidad, instauran un grado de rigidez del precio significativamente superior al que prevalece en los mercados externos (se observa nuevamente que, cada vez más, es cada vez considerablemente menos) los mercados internos, denomi-

nados así porque el precio de un factor de producción es aquí fijo, aparecen en relación con los mercados externos como organizaciones antimercado.

Considerar la existencia de esas tres formas institucionales muy diversas me parece indispensable para una comprensión detallada de esa forma institucional compleja y aún emergente que es el comercio justo, donde la cuestión de las modalidades de 'colocación en el mercado' es una dimensión primordial.

### **Elecciones metodológicas**

Elegí un número restringido de estudios que traté con relativa profundidad y de manera diacrónica para realizar un análisis cualitativo coherente con mi postulado epistemológico. A continuación, describo el método cualitativo y las técnicas e instrumentos utilizados.

#### **El dispositivo metodológico**

Las opciones epistemológicas que elegí inscriben este libro en el marco disciplinario de la sociología cualitativa. En el plano metodológico, basado en los aportes de Olivier de Sardan (2008), la principal implicación es la adopción del estudio de campo como instrumento de investigación. Esta estrategia de investigación me pareció la adecuada para la naturaleza compleja de la problemática que quería estudiar: un estudio a profundidad 'hacia atrás' de la cadena de comercio justo, como es el caso de las relaciones entre los pequeños productores ecuatorianos y las organizaciones intermediarias locales.

Si bien las formas de investigación empírica de la sociología cualitativa y de la antropología no son fundamentalmente diferentes, a tal punto que Olivier de Sardan (2008) las une en el término sincrético de 'socio-antropología', se pueden señalar diferenciaciones que son más que simples matices. Generalmente, en antropología se opta por la construcción gradual de la teorización a partir de los datos producidos mediante una investigación intensiva de larga duración que, generalmente, toma la forma de observa-

ción participante y que se caracteriza por una producción endógena de las hipótesis. Quien, desde la sociología, adopta un procedimiento cualitativo en general opta por un dispositivo más liviano, pero también más diferenciado, especialmente porque no necesariamente excluye un procedimiento de tipo hipotético-deductivo.

De este modo contruí, las hipótesis *a priori*, a partir de un cierto número de referentes teóricos preexistentes, que constituyen un modelo no formalizado. Un modelo se denomina formalizado cuando, “para dar cuenta de un conjunto complejo de datos empíricos constatados en el seno de un sistema, [se utiliza una representación de él cuyos] elementos y relaciones pueden corresponder a la estructura lógico-matemática de un sistema formal [dentro de una] teoría axiomatizada” (Thines y Lempereur 1984, 603). Un modelo no formalizado no revela del registro popperiano de la ‘falsabilidad’, sino del registro weberiano de la plausibilidad, que la parte empírica tendrá como objetivo probar. La noción de hipótesis debe entenderse en su sentido ‘débil’ o ‘ligero’, equivalente a pista o a interpretación provisoria (Olivier de Sardan 2008, 77-78).

El dispositivo de prueba consistirá en un número reducido de estudios de caso realizados sobre el terreno, de acuerdo con la metodología de investigación de campo. Su número restringido se debe al modo implementado de producción de datos, pero, también, a una elección razonada, dada mi voluntad de formular conclusiones generalizables.

Los métodos de producción de datos que utilizaré serán los más clásicos de la investigación de campo (Olivier de Sardan 2008, 47). Son entrevistas (interacciones discursivas deliberadamente provocadas por el investigador), observaciones (ver y describir secuencias sociales claramente circunscritas, específicamente eventos-diagnóstico reveladores de lógicas de acción subyacentes) y fuentes escritas, de las cuales utilizaré los elementos de un determinado número de recensiones (dispositivos contruidos y semicuantitativos). Estas técnicas permiten que los elementos de una problemática puedan pasar del estado de interpretaciones y conceptos exploratorios al de interpretaciones y conceptos analíticos.

## Técnicas de producción de datos

Dentro de los materiales de investigación seleccioné tres tipos de técnicas de producción de datos: la observación en terreno y las entrevistas semi-directivas y, de manera complementaria, otras técnicas como el análisis de documentos escritos, las entrevistas abiertas a expertos y los estudios exploratorios. Esta pluralidad permite la confrontación y la concentración de los medios sobre los hechos que verificaré (Morin 1984).

### *Observación de campo*

Se trata de una observación minuciosa de los procesos de producción y de gestión, orientada a identificar los incidentes críticos, las tensiones, las controversias y todo tipo de hecho revelador (por ejemplo, los procedimientos de control, la gestión de productos, las relaciones entre los actores) de la coexistencia de los dos registros de regulación y de los problemas que esta plantea. No se trata únicamente de los procedimientos formales y codificados, sino también, y a veces principalmente, de los elementos que podrían ser considerados ‘detalles’ pero resultan reveladores, como las cuestiones de horarios, los nuevos ajustes informales, los mecanismos de control del tiempo y de la permanencia en un espacio delimitado, entre otros.

Realicé esta tarea de observación presentándola explícitamente como tal a los actores, porque considero que una de las condiciones para el éxito de esta técnica es lograr un cierto grado de familiaridad. La confianza, que es en este sentido un factor esencial, requiere un grado de constancia y claridad en la relación. La observación también me permitió identificar objetos que intervienen en las situaciones estudiadas. Fue esencial para la aplicación rigurosa y eficaz de esta técnica llevar un diario de campo sistemáticamente analizado, que, como lo recomienda Morin (1984), no se trata de una acumulación de notas, sino de un recuerdo en serie de los hechos registrados.

Cuando fue posible, acompañé a los entrevistados en ciertas actividades de trabajo para observarlos durante estas. Por ejemplo, acepté las invitacio-

nes a los viajes de seguimiento técnico de los proyectos de MCCH, lo que me permitió observar los procedimientos de planificación, organización y evaluación de las relaciones, el contenido de los procesos de formación de los receptores, las relaciones entre estos últimos y los técnicos de la ONG, etc. Asimismo, acepté las invitaciones para participar en las actividades de las fiestas del Sol<sup>22</sup> en Otavalo, en junio de 2006. En lo que concierne a la familiarización con los eslabones 'hacia adelante' de la cadena, también participé en dos conferencias mundiales de IFAT, una en Quito, en mayo de 2005, y la otra en Blankenberge (Bélgica) en mayo de 2007.

De este modo, otorgo a la observación un lugar fundamental en mi investigación, con una dimensión panorámica (captación de la problemática de conjunto del comercio justo) y analítica (distinción de los elementos y de los detalles significativos), como lo sugiere Morin (1984).

### *Las entrevistas*

La aplicación de esta técnica se lleva a cabo cara a cara. El objetivo es comprender cómo quien responde construye el significado y la interpretación de las situaciones (Quivy y Van Campenhoudt 1988; Van Campenhoudt 2001). Existen diversos tipos de entrevistas (Kaufmann 1996; Paillé y Mucchielli 2005), inscritas en un continuo que va desde la administración de una forma de cuestionario con un número limitado de preguntas abiertas pero específicas que estructuran el tema abordado, pero que solo requieren repuestas breves que se registran integralmente, hasta la entrevista en la cual el entrevistador da al inicio una consigna consistente en unas frases que sitúan de la manera más neutra posible el tema que le gustaría tratar.

En esta última, si bien quien la lleva a cabo ha establecido una lista de los aspectos de la situación que le gustaría abordar, se abstiene cuidadosamente de referirse a ella. Sus intervenciones se limitan a enunciar relanzamientos en forma de síntesis o, por ejemplo, relacionando algunas afirmaciones hechas por el entrevistado en diferentes momentos de la entrevista y

<sup>22</sup> La fiesta del Sol (Inti Raymi, en kichwa) es la celebración anual más importante para las culturas andinas autóctonas. La fiesta tiene lugar durante el solsticio de junio.

que presentan un gran contraste, e incluso una evidente contradicción. Si, a pesar de múltiples relanzamientos, quien responde no aborda uno u otro aspecto que el entrevistador había considerado importante en esta etapa de su investigación e incluido en su bosquejo, se abstiene de cualquier intervención y trata de sacar de esta situación de carencia, particularmente si se repite, las conclusiones que se imponen en el plano interpretativo.

Elegiré la estrategia semidirectiva quien, al igual que yo, se impuso la tarea de verificar la pertinencia de un esquema interpretativo definido *a priori*, pero que supone visibilizar las actitudes, las motivaciones y las representaciones del entrevistado en torno a temas específicos, dejándole al mismo tiempo, así como también a quien investiga, márgenes de libertad. Esto significa que iniciará la entrevista en un modo estrictamente no directivo y lo mantendrá el mayor tiempo posible. La nomenclatura de temas abordados de manera espontánea, el orden en el cual son abordados y cómo se lleva a cabo la secuencia del entrevistado son reveladores. No obstante, los temas no abordados serán explícitamente introducidos en la entrevista, a partir de una consigna neutra, si es posible, o a través de preguntas más directas de uno u otro tipo.<sup>23</sup>

En este trabajo recurro en ciertos casos a la técnica proyectiva (François y Pellemans 1979, 65-66), que sustituye a preguntas directas para enfrenar las resistencias o dificultades de los individuos para explicar sus lógicas de acción y de justificación. La hipótesis subyacente a estas técnicas es que el individuo proyecta su yo en la respuesta que se supone debe asignar a la tercera persona mencionada en la pregunta proyectiva. La razón de ser de estas técnicas reposa en el principio de que los individuos entrevistados sobre un cierto número de aspectos sensibles, complejos o embarazosos tienden a esconder sus ideas detrás de pantallas psicológicas que los métodos convencionales no logran superar. Según François y Pellemans (1979), estas pantallas pueden ser de cuatro tipos: la pantalla de la conciencia (las actitudes y motivaciones no siempre son conscientes); la de la irracionalidad (racionalización *a posteriori* de los eventos); la de la tolerancia (normas

<sup>23</sup> Dada la diversidad de situaciones que cubre y los diversos cursos que puede tomar una entrevista, no existe ningún protocolo-tipo. La experiencia adquirida por quien investiga tendrá un rol primordial en el manejo de esta compleja y multifacética herramienta.

y expectativas del medio social en cuestión) y la de la cortesía (autorrepresión de la expresión de comentarios juzgados demasiado críticos).

Como mencioné, apunto a la descripción fenomenológica, aquella que se refiere a lo “vivido en su inmediato existencial, es decir, eliminando lo más rigurosamente posible la abstracción, la reconstrucción conceptual reflexiva, la referencia a una teoría *a priori* y la tendencia a explicar” (Mucchielli 1994, 26). Además, cada entrevista comenzó con preguntas abiertas y personales para garantizar un ambiente de confianza, así como la espontaneidad de los entrevistados. También intenté reconstruir la historia individual de cada persona y su relación con el caso en el que se involucra. Cuando surgía la necesidad de concluir la investigación en situaciones que consideraba críticas y sobre las cuales era indispensable que obtuviera respuestas, y para lograr que los entrevistados produjeran justificaciones de sus acciones, recurrí a diferentes dispositivos, de los cuales el más radical consistía en plantear en última instancia la pregunta: ‘¿por qué?’.

Efectué las entrevistas entre enero de 2005 y noviembre de 2009.<sup>24</sup> Las llevé a cabo al menos tres sesiones con cada persona, con el fin de aclarar y profundizar el conocimiento de los casos. Efectué un seguimiento de cada situación y me contacté con los mismos entrevistados dos o tres años después, para poder describir los cambios ocurridos durante el intervalo y distinguir los elementos más coyunturales de la situación, de sus características de mediano y largo plazo. Apliqué esta técnica tanto a los miembros directivos y empleados de las ONG como a los productores. Para estos últimos, en unos pocos casos efectué entrevistas grupales de manera improvisada, lo que impidió la grabación. Consideré este material directamente durante la fase interpretativa de mi investigación a partir de las síntesis anotadas en mi diario de campo.

### *Técnicas complementarias*

El análisis documental me permitió recoger datos cuantitativos (recensiones) y cualitativos, que podían contribuir a establecer un marco contextual

<sup>24</sup> Sustituí los nombres de las personas entrevistadas, por sus ocupaciones, para respetar la confidencialidad y su anonimato.

y a identificar momentos de controversia entre los registros del don y del intercambio. A través de la historia escrita de las organizaciones, de los productores y de las iniciativas productivas, reconstruí y analicé eventos pasados. El objetivo fue establecer una genealogía del presente, en el sentido que Castel (1997, 161-168) da a esta expresión. Me permitió comprender cómo, a través de la evolución de los actores y de sus problemas, ellos han llegado a la situación actual.

También recurrí a entrevistas abiertas a expertos. Tuve intercambios sistemáticos con tres personas que conocían los casos, para facilitar mi acceso a documentos escritos, y obtener pistas y contactos para la investigación de campo. La primera persona es una investigadora nativa de Otavalo, hija de una familia de productores y comerciantes de artesanía. La segunda estaba realizando un análisis de la situación del comercio justo en el caso de los productores de banana de Ecuador. La tercera trabajó para MCCCH durante 10 años.

Un primer acercamiento al terreno a través de estudios exploratorios me permitió establecer desde el inicio un marco contextual y me proporcionó pistas para especificar el marco teórico y elegir posteriormente los casos de investigación. Visité una docena de experiencias similares. Asimismo, me beneficié de mi propia experiencia de trabajo en una organización no gubernamental durante cinco años, en la que contribuí a proyectos de desarrollo en Ecuador, así como de un estudio previo en el que analicé uno de los casos seleccionados, el de Camari (FEPP) (Espinosa 1994).

### *El procedimiento interpretativo*

Debido a que el material que recolecté fue cualitativo, la recolección de datos fue indisoluble de su análisis e interpretación. Por ello establecí un proceso iterativo de recolección y análisis de datos. Se requirió un análisis sistemático de los datos para primero construir la problemática y despejar poco a poco los temas y categorías de análisis; todo esto evitando los supuestos que ya no serían cuestionados. Con esta interpretación buscaba “describir, decodificar, traducir y de manera más general estar de acuerdo con el sentido de los fenómenos que se producen en el mundo social” (Usunier, Easterby-Smith y Thorpe 1993, 117).

En cuanto al análisis de las entrevistas, adopté el procedimiento propuesto por Usunier, Easterby-Smith y Thorpe (1993, 177-178), que subraya las etapas principales: la familiarización a través de la lectura y la relectura de las transcripciones; la reflexión, en la que la confrontación con otros trabajos puede ayudar a dilucidar la relación de los datos con la problemática; la conceptualización, etapa en la que se intenta sistematizar la comprensión de las situaciones estudiadas a través de procesos iterativos de confrontación entre teoría y datos; la recodificación, etapa en la que se prueba la robustez de los conceptos; la de establecer relaciones entre conceptos para proponer hipótesis, y la reevaluación, que consistió en el permanente cuestionamiento del marco para asegurarme de su validez.

La puesta en paralelo del conjunto de la información procedente tanto de las entrevistas como de la observación y de las otras técnicas me permitió distinguir las constantes y elucidar las diferencias. Precisamente esta etapa desencadenó la segunda confrontación en el terreno para especificar y a veces incluso cuestionar el sentido atribuido a ciertos hechos. El continuo intercambio con los dos promotores y el comité de acompañamiento también resultó valioso.

### Análisis cualitativo de un número limitado de casos

Olivier de Sardan (2008, 73) define el estudio de caso en socioantropología como un procedimiento que, al intersectar los cuatro tipos de fuentes de datos identificadas anteriormente, las “hace converger *en el terreno* en torno a una *secuencia social única, circunscrita en el espacio y el tiempo*. Puede ser un evento colectivo, o un conjunto de interacciones particulares, y ella puede estructurarse, desde el punto de vista de los actores involucrados, como un ritual, una cuestión o un problema (problema social y/o individual)”.

El autor señala que sobre este tema existen varias tipologías, cuya composición varía de acuerdo con la amplitud que se da al propio concepto de estudio de caso. Algunos lo conciben en un sentido tan amplio que tiende a confundirse con el procedimiento cualitativo en sí mismo. Incluye casos muy agregados, por ejemplo: el caso del sistema de salud americano, que puede ser estudiado de manera comparativa con los de otros sistemas de

salud en una investigación que podría incluir mayores generalidades. En el extremo opuesto, está el caso clínico que toma en cuenta las dimensiones (médicas y otras) de una situación, con el propósito de encontrar la mejor decisión posible en cuanto a la terapia que se aplicará al paciente. Luego, Olivier de Sardan describe la categoría intermedia, aquella que denomina casos de terreno. Para él, adoptar una postura fenomenológica en el plano epistemológico implica la adopción de una metodología cualitativa, caracterizada por un modo específico de producción de datos: la investigación de campo. La elección que propone (y que me parece adecuada) es la de una definición restrictiva del concepto de caso. Sea que se trate de elaborar gradualmente una construcción teórica o de delimitar el campo de aplicación de las teorías existentes, el estudio de caso se centrará, retomando sus propias palabras, en una “secuencia social única, circunscrita en el espacio y el tiempo” (De Sardan 2008, 74). Algunos estudios de caso, indica este autor, “se limitan a la ilustración, otros analizan situaciones locales en sus significaciones intrínsecas, otros extrapolan a partir de casos de referencia para producir esos análisis de ‘mediano alcance’ que constituyen el nivel privilegiado de la teorización socio-antropológica... El método denominado de inducción analítica va de caso en caso para generar y reajustar sus interpretaciones” (2008, 74). Es importante, por lo tanto, que el o los casos elegidos constituyan lo que los anglosajones denominan un *diagnostic event*.

En otras palabras un evento social elegido por el investigador por sus propiedades sintomáticas, que le sirven de ‘revelador’, porque en las interacciones que se producen en su seno, se observa el juego de lógicas sociales más amplias, la aplicación de normas prácticas más comunes, el despliegue de estrategias recurrentes, el peso de las condiciones exógenas, el efecto de fuerzas o mecanismos externos (Oliver de Sardan 2008, 76).

\* \* \*

Las líneas anteriores parecen haber sido escritas teniendo en mente el fenómeno del comercio justo en general, particularmente las interacciones complejas y problemáticas de los productores del Sur y de las ONG que

les sirven de interfaz con el segmento ‘hacia delante’ de la cadena. Ellas explicitan con claridad los criterios que deben regir a la selección de casos que serán analizados a profundidad. Estos serán poco numerosos, dada la dificultad de una investigación de campo rigurosa. Como señala Boudon, “la intensidad de la observación puede sustituir en cierta medida su baja extensión” (1995, 118).

Además de contribuir a confirmar la pertinencia de mi modelo teórico no formalizado (o, al contrario, a plantear dudas sobre ella), el trabajo de campo también podría aportar indicaciones positivas (o, al contrario, contrargumentos convincentes) sobre la operatividad del concepto de mundo comunitario para profundizar en la comprensión de comportamientos formateados al menos parcialmente en el registro del don.

### Selección de los estudios de caso

Los cuatro casos analizados fueron seleccionados de la lista de los 12 presentados a partir de dos criterios de base: la representatividad y la diferenciación interna. En lo relativo a la representatividad, los cuatro corresponden a diversas iniciativas de producción y de comercialización situadas en regiones geográficas diferentes; no solo son conocidos sino también reconocidos, y de ese modo son representativos del terreno de estudio. Hice la diferenciación sobre la base de los cinco referentes teóricos que constituyen mi modelo teórico no formalizado. Además, puse *a priori* en el mismo plano las situaciones de fracaso y los casos de éxito productivo y comercial.

Dicha selección también se basó en la consideración de las condiciones objetivas y subjetivas favorables a la implementación de la investigación. Objetivas, en la medida en que estos casos superaron con éxito las pruebas de permanencia; en otras palabras, tienen cierta antigüedad y, por lo tanto, una historia cuyo conocimiento permitió una mejor comprensión de los comportamientos que explicaré y de las representaciones subyacentes que describiré. Subjetivas, en el sentido de que las colectividades involucradas tuvieron apertura hacia la investigación, aceptaron participar y manifestaron predisposición para colaborar e interesarse por sus resultados.

El proceso de investigación se expandió tanto hacia atrás (hacia los productores) como hacia adelante (hacia los consumidores). En los tres casos relacionados con la organización no gubernamental MCCH, seguí la cadena de intermediarios hasta las redes internacionales de comercio justo. Antes de iniciar la investigación de campo, tenía aún que cruzar de manera iterativa los datos ya disponibles sobre los 12 casos que habían sido objeto de la investigación exploratoria con los referentes teóricos que habían surgido de la primera fase inductiva (primera caracterización y esbozo de una visión ‘en comprensión’ de esos 12 casos), con el fin de seleccionar los que ofrecieran, un gran potencial de diferenciación en relación con las dimensiones interpretativas que me habían parecido significativas.

La primera dimensión es el tipo de mercado externo (organización de mercado o mercado de organizaciones) sobre el cual son posicionados los productos de una actividad. La segunda es el tipo de registro (don, intercambio, hibridación don-intercambio) en el cual se realizan las interacciones de los actores. La tercera se refiere al mundo o los mundos de referencia (y sus principios de justificación) en los cuales se inscribe cada categoría de actor (asimilable, en un sentido amplio, a uno o varios mercados internos): el grupo de productores, el intermediario y, de manera indiferenciada para poder concentrarme en las interacciones entre los dos primeros, la red del comercio justo, identificada globalmente como los clientes. La cuarta dimensión es el tipo de régimen de acción en el que se producen las interacciones, y la quinta es el hecho de que el proyecto analizado pueda ser considerado como un éxito o deba, al contrario, ser calificado de fracaso.

La culminación de este proceso fue la selección de los cuatro estudios de caso. Tres corresponden a proyectos financiados y supervisados por MCCH. Incluyo un capítulo en el que analizo también a MCCH, que es un contexto institucional en el que se desarrollan los tres primeros casos.

Luego de una reflexión, sustentada por la consulta a expertos con un buen conocimiento de esta ONG y por el intercambio de opiniones con los promotores, opté por esta estructura de dos niveles, y por tres razones. En primer lugar, me pareció que el estudio exhaustivo de una ONG intermediaria entre la parte ‘hacia adelante’ de la cadena del comercio justo

y los productores era una condición indispensable para acceder a la comprensión detallada de la interacción productores-intermediario(s), sobre la cual me pareció imperativo detenerme.

Considerar dos o tres ONG intermediarias habría sobrecargado el trabajo de investigación. Además, MCCH es una ONG importante, muy comprometida en las instancias internacionales del comercio justo, ubicada en Quito y que desde el inicio demostró apertura hacia mi enfoque. Estos dos últimos factores me brindaban la posibilidad de una relación continua, que desde el inicio consideré una condición importante para la calidad de mi análisis. Por último, dos de los casos finalmente seleccionados (que deben ser considerados como fracasos en última instancia, aunque en diferentes grados) conciernen a pequeñas estructuras de producción, ambas relacionadas con MCCH: esta semejanza era una garantía adicional del grado de sutileza que podía aportar a un estudio comparativo.

También me había propuesto como regla *a priori* que al menos uno de los casos estudiados correspondiera a un proyecto considerado un fracaso. La diferenciación posible respecto de otros criterios no constituía un obstáculo para que dos proyectos se encontraran en este caso.

Los primeros tres casos seleccionados se inscriben dentro del marco de acción de una respuesta institucional al problema del desarrollo, la organización no gubernamental MCCH. Esta ONG fue fundada en marzo de 1985, el presidente es un sacerdote de origen italiano, la directora es una religiosa española y el equipo está constituido por profesionales ecuatorianos que comparten los valores de la organización. Esta ONG financia y proporciona asistencia técnica a proyectos de desarrollo, algunos de los cuales se insertaron, a través de caminos diversos, en las redes de comercio justo.

El primer caso, sobre la producción y exportación de cacao, se encuentra en la Costa. El cacao fue el motor de la economía del país desde su independencia (1822) hasta alrededor de 1950. El crecimiento demográfico y económico de la Costa está vinculado al surgimiento del liberalismo y a la migración interna de la población de los Andes, que fue a trabajar en las plantaciones, primero de cacao y luego de banano. Ahí, las relaciones de trabajo son modernas, es decir, centradas en el asalariado o en pequeños

productores independientes. La mayor parte de la producción, ya sea de banano, cacao, camarón u otro producto, se vende en los mercados internacionales. La presencia y, sobre todo, la influencia del Estado en esta región son relativamente bajas. Específicamente, Guayaquil, mantiene un alto grado de autonomía respecto de las normas públicas.

Los casos segundo y tercero, la producción de artesanías en madera y cerámica, se sitúan en la Amazonía, la menos poblada del país. Se encuentran pequeñas comunidades indígenas que hablan diferentes idiomas (una docena), algunas de las cuales, no han sido contactadas por la cultura occidental (o solo lo han sido muy marginalmente). La Amazonía ecuatoriana también recibió la migración de población procedente de los Andes, en su mayor parte mestizos, en el proceso de colonización impulsado por el Estado durante la segunda mitad del siglo XX. Es también en esta región donde se explota el petróleo, que desde 1972 constituye la principal actividad económica del país. El caso de las artesanías en madera de balsa ilustra una producción artesanal familiar. En cambio, el caso de las artesanías en cerámica corresponde a un grupo de mujeres indígenas que forman parte de una población establecida desde tiempos inmemoriales en la región Amazónica y que producen objetos con técnicas ancestrales.

El cuarto caso, el de los comerciantes de Otavalo, contrasta fuertemente con los precedentes. Se trata de una respuesta no institucional, en la cual se posicionan en el mercado internacional de productos artesanales, y rechazan toda intermediación. Se ubica en la sierra norte, que presenta las culturas indígenas más arraigadas y estructuradas por los hábitos y el idioma kichwa. Se encuentran comunidades indígenas que presentan fuertes tensiones entre ellas y la población mestiza, y una gran diferenciación entre los mundos rural y urbano. El sistema feudal de la hacienda era la forma más común de producción hasta los años setenta del siglo XX. Otavalo es una ciudad 'reapropiada' por los indígenas a partir de su éxito económico en el comercio, en detrimento de la presencia de la población mestiza.

**Segunda parte**  
**Análisis de casos**



### Capítulo 3

## La organización no gubernamental Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos

En este capítulo describo el contexto y la historia de la organización no gubernamental MCCH, establezco una genealogía del presente en el sentido que le da a esta expresión Castel (1997, 161-168). Esta permitirá comprender cómo, a través de la evolución de los actores y sus problemas, esta ONG ha llegado a su configuración actual. Además, analizo sus resultados financieros en los últimos siete años; así identifico las actividades de esta ONG en función de su magnitud. Por último, me refiero a las características más importantes de MCCH que han influido sobre la evolución de los casos en los que ha intervenido.

Antes de iniciar este análisis, esbozo el procedimiento de investigación de campo. El primer contacto con el presidente de MCCH, el padre Graziano Mason, fue en enero de 2005 y mostró una gran apertura hacia la investigación. A través de él, gestioné un primer contacto con el director (Rafael Vizcarra) y la subdirectora (sor María Jesús Pérez). El padre Mason también me invitó a participar en la Conferencia Mundial de la IFAT, que se celebró en Quito en mayo de 2005, lo que me permitió comprender más detalladamente los problemas mundiales del comercio justo. Asimismo, accedí a los estudios publicados sobre o por MCCH, incluidos sus informes anuales. Desde el inicio, esta ONG se preocupó por sistematizar su experiencia (MCCH 1991, 2000 y 2005), lo que me permitió establecer un primer esbozo histórico sobre esta organización que, en el momento de este primer contacto, llevaba 20 años de actividad. Esta generosa acogida del padre Mason fue crucial para decidir sobre la elección de los estudios de casos.

Entre abril y julio de 2006 entrevisté a dirigentes y funcionarios de la ONG (12 entrevistas), lo que me dio una idea más clara de su estructura y su funcionamiento, así como de las difíciles relaciones entre el área comercial y aquella encargada de la intervención social. A finales de mayo, MCCH me invitó a acompañar a un equipo de intervención a visitar dos de sus proyectos en la Amazonía (artesanías de madera en San Jorge y cerámicas en Shandia); el primero se convirtió en uno de mis cuatro casos. Ese año fue crítico para MCCH, pues, debido a las pérdidas financieras sufridas en 2005, tomó la decisión de repensar su organización, por lo cual el director renunció y la subdirectora fue ascendida. En este nuevo contexto, desde finales de 2006, la dirigencia y los funcionarios de MCCH se volvieron discretos, incluso herméticos, respecto del funcionamiento de la ONG y de sus resultados, lo que dificultó un poco la investigación. Entre 2007 y 2009, realicé el seguimiento de la evolución institucional mediante entrevistas y recopilación de sus informes anuales de actividades y otros documentos. También participé en la Conferencia Mundial de IFAT en Blankenberge (Bélgica) en mayo de 2007.

La oficina principal de MCCH está ubicada en el sur de Quito. También tiene oficinas secundarias en Esmeraldas (Esmeraldas), Guayaquil (Guayas), Portoviejo (Manabí), Riobamba (Chimborazo), Latacunga (Cotopaxi), Babahoyo (Los Ríos), Tena (Napo) y Guaranda (Bolívar). MCCH trabaja con las comunidades y organizaciones de 15 de las 24 provincias del Ecuador: Esmeraldas, Manabí, Guayas, Los Ríos, El Oro, Imbabura, Pichincha, Santo Domingo, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Azuay, Napo y Pastaza.

### Historia de MCCH y su contexto

El desarrollo de MCCH se inscribe en un contexto constituido por tres elementos. En primer lugar, una estrecha relación con la Iglesia católica, tal como se presentaba luego del Concilio Vaticano II (1963) y de la encíclica *Populorum progressio* de 1967 sobre el desarrollo de los pueblos. El segundo elemento es el surgimiento y luego la crisis, en América Latina, del modelo de desarrollo basado en la substitución de importaciones, sistematizado y

difundido por la teoría de la dependencia y del intercambio desigual de la Cepal, y reflejado en las políticas económicas específicas del Ecuador. Por último, un contexto de inestabilidad política en la región, con períodos de dictaduras que reemplazaron a los gobiernos democráticos.

En la época del papa Juan XXIII, la Iglesia católica organizó en 1962 el Concilio Vaticano II, a partir del cual se lanzó un llamado oficial a la apertura de la Iglesia, lo cual constituyó una ocasión para expresar y discutir ideas teológicas progresistas. Tras el Concilio, la constitución sobre la liturgia *Sacrosanctum Concilium* (Concilio Vaticano II 1963) admitió la celebración de la misa en idiomas diferentes del latín, que había sido la norma hasta ese momento. Luego, la encíclica *Populorum Progressio* (1967) sobre el desarrollo de los pueblos focalizó su atención en el Tercer Mundo. El papa Paulo VI, convencido de que el desarrollo era el nuevo nombre de la paz, creó la comisión pontifical Justicia y Paz, encargada de “promover el progreso de los pueblos más pobres, favorecer la justicia social entre las naciones, ofrecer a aquellas menos desarrolladas una ayuda para que puedan garantizar por sí mismas y para sí mismas su progreso” (Paulo VI 1967, 5). En agosto de 1968, en Medellín (Colombia), unos 150 obispos se reunieron para aplicar en América Latina las ideas del Concilio Vaticano II; ellos declararon la opción preferencial por los pobres, en contra de la opinión de los obispos más conservadores, que temían un vínculo con el marxismo. Esta declaración fue confirmada en 1979 por la Conferencia General del Episcopado Latinoamericano en Puebla (México).

En el plano político, en los años sesenta y setenta, América Latina se convulsionó a partir de la revolución cubana de 1959 y de golpes de Estado militares que interrumpieron la democracia. Esto sucedió a inicios de los años sesenta en Argentina, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Perú, Brasil y Ecuador. Paralelamente, el gobierno de Kennedy propuso en 1961, en la Organización de Estados Americanos (OEA), la iniciativa Alianza para el Progreso, cuyo objetivo era fortalecer la cooperación entre América del Norte y América del Sur. Este programa fue suprimido en 1973. Cabe señalar que el informe Rockefeller de 1969 recomendaba establecer gobiernos militares en la región. Los años setenta marcaron en América Latina el inicio de regímenes dictatoriales más estables, caracterizados por una intensa

represión social, sobre todo en Chile, Argentina y Uruguay. Ecuador tuvo un régimen de dictadura militar desde 1972 hasta 1979.

En relación con la elaboración teórica, autores latinoamericanos, en el marco de una ola de investigación socioeconómica en la Cepal, desarrollaron la cuestión de los términos de intercambio desigual (Prebisch [1949] 1962), así como la teoría de la dependencia (Cardoso y Faletto 1969). Estas dos teorías contribuyeron al fortalecimiento de políticas de sustitución de importaciones, que se aplicaron en la región a partir de 1930 en diferentes épocas y con diversos niveles de profundidad (Franco 2001, 2002, 2009). Una de las ideas centrales es que la pobreza de la región no es solamente consecuencia del subdesarrollo, sino también de la dependencia de los países industrializados. A inicios de los años ochenta, la crisis de la deuda externa, a través de la cual se financió en parte el desarrollo, puso en cuestionamiento este tipo de enfoque.

En este contexto de renovación de la Iglesia católica, de teorías económicas que criticaban el carácter dependiente del modelo de desarrollo de la región y de crisis políticas, llegó a Chile, en 1973 (durante el gobierno socialista de Salvador Allende), el sacerdote italiano Graziano Mason, para trabajar en las zonas rurales. Mason formaba parte del grupo de sacerdotes misioneros Fidei Donum. Varias razones lo llevaron a elegir América Latina.

[Porque presentaba de manera particularmente clara] el clima del Concilio Vaticano II, de apertura, de solidaridad, de dar respuestas al duro llamado de la pobreza, tiempos de dar respuestas al tremendo llamado de la justicia, tiempos de dar respuestas concretas de liberación como la reforma agraria, tiempos del Che Guevara, tiempos de arriesgar la vida por el hermano, tiempos de teología de liberación (Mason, citado en MCCH 2005, 29).

El golpe de Estado y el establecimiento del gobierno militar de Augusto Pinochet, en septiembre de 1973, marcaron el inicio de un período difícil, en el cual el sacerdote fue acusado en varias ocasiones de ser un guerrillero, debido a su trabajo de organización de comunidades eclesiales de base (CEB) y a su lucha por la reforma agraria. En 1976, el obispo Carlos González le pidió que abandonara Chile, diciéndole: “Así es este país que mata a su gente... Tu

vida está en peligro. Hay presiones desde arriba para que te vayas” (Mason, citado en MCCH 2005, 29). El nuevo destino de Mason fue Ecuador, donde, desde inicios de los años sesenta, sacerdotes que profesaban la teología de la liberación —o que al menos buscaban aplicar la apertura preconizada por el Concilio Vaticano II—, tales como monseñor Leonidas Proaño, en Riobamba, trabajaban en sintonía con la lucha de los pobres (Ayala Mora 2003, 105). Además, en el sur de Quito, a mediados de los años setenta, el sacerdote José Carollo había iniciado la organización de CEB, con la participación de laicos. Las CEB se multiplicaron a lo largo de la región Andina del país a finales de los años setenta e inicios de los ochenta.

Al comienzo, el padre Graziano (como se lo llama en Ecuador) trabajó durante ocho años con un grupo de sacerdotes en Muisne, Esmeraldas. Su primer trabajo con la población incluyó tres áreas: salud, educación y propiedad de la tierra. En el plano de la salud, se trataba de vender medicamentos a precios reducidos, pues afirmaba que no les “parecía correcto regalarlos, por un principio de dignidad de la gente” (citado en MCCH 2005, 32). La segunda preocupación era el mejoramiento de la educación de los niños de la comunidad. Los sacerdotes exigían al Gobierno que enviara maestros a los lugares donde no había ninguno y ellos supervisaban su trabajo. “Había ocasiones en que nos poníamos a esperar al profesor o a despertarlo para que cumpliera sus horarios y para que hiciera su tarea” (Mason, citado en MCCH 2005, 32).

La cuestión de la propiedad de la tierra era su tercer propósito. Primero organizaron a la gente en CEB, luego las reagruparon en una organización de segundo grado, la Organización Campesina de Muisne (Ocame Muisne). Desde el inicio, los grandes terratenientes de la región vieron con malos ojos la presencia de los sacerdotes. La lucha por la tierra comenzó inmediatamente. Los sacerdotes apoyaron a la gente ante la institución gubernamental encargada de la reforma agraria para que pudieran acceder a la propiedad de la tierra y cultivarla.

En un segundo momento, los sacerdotes comenzaron a preocuparse por las condiciones de comercialización de los productos, puesto que los pequeños productores tenían muchas dificultades para venderlos a un precio aceptable. El padre Graziano recuerda el momento en que surgió la

idea de este nuevo tipo de actividad, que luego se convertiría en la más importante de la ONG y que ya vislumbraba varios elementos que se constituirían en principios de acción: el cuestionamiento de los precios adoptados y la génesis del concepto de precio justo, los vínculos directos creados con exportadores para eludir los intermediarios locales y las relaciones con organizaciones internacionales.

Las causas que nos llevaron a meternos en esta dinámica fueron sobradas. Fui testigo de cómo una mujer, madre de ocho hijos, fue maltratada al intentar vender de manera desesperada 29 libritas de cacao para sostener a su familia. El comerciante le dijo: te pago tanto... si quieres o si no llévate el cacao a tu casa para que se lo coman los ratones. Esto, entre otras cosas, me causó mucho dolor. Conversamos sobre esta situación con varios campesinos y desde entonces empezamos a pensar en qué hacer con esta forma de explotación y maltrato... Así iniciamos la compra-venta del cacao, lo bajábamos a la central de la Ocame Muisne, que existe y funciona hasta ahora, para de ahí secarlo, seleccionarlo y venderlo en Guayaquil a los exportadores. Con esto se evitaba la explotación de los productores por parte de los comerciantes intermediarios. Logramos, a través de una relación con una organización canadiense, la donación de un camión para transportar cacao y otros productos. En este tiempo ni siquiera soñábamos con la exportación. Solo pensábamos justo, comprando a los campesinos a precios más justos y con un trato más humano (Mason, citado en MCCH 2005, 34).

Esta vez, la reacción no solo vino de los terratenientes, sino también de los políticos. El padre Graziano fue nuevamente acusado de guerrillero. Él y sus colegas fueron detenidos dos veces en 1984. Luego se refugiaron en otro pequeño pueblo cerca de Muisne, Atacames, donde permanecieron seis meses, y potenciaron nuevos proyectos de organización de las CEB. Esta vez se trató del comercio de maíz. Las reacciones y presiones no se hicieron esperar, y los sacerdotes decidieron dejar la región para instalarse en Quito. Allí, el padre Graziano, en cooperación con el padre Carollo, se integró a la parroquia Cristo Resucitado, del sur de la ciudad, donde reinició la constitución de las CEB Cristo vive en el Sur (CVS). A partir de ellas se desarrollaron cooperativas de consumidores y, por ampliaciones sucesivas, tanto en términos de ubicación como de actividad, proyectos de comercialización internos y

luego externos, que en su evolución más reciente convirtieron a MCCH en un importante exportador de cacao. Para caracterizar el desarrollo de esta organización, he periodizado su historia en tres fases, partiendo de la identificación de ciertos hechos que desencadenaron cambios importantes. Es necesario agregar que MCCH, desde hace unos 10 años, lleva a cabo un intenso trabajo de críticas internas y externas que reproducen los debates actuales en el movimiento internacional del comercio justo.

### **Primera fase. Desbordamiento o nacimiento y desarrollo de un tejido asociativo**

En marzo de 1985, la organización Comercializando como Hermanos (CCH) inició sus actividades en Quito como una organización sin fines de lucro, en tanto reagrupación de comunidades y organizaciones principalmente urbanas, con base en 19 principios:

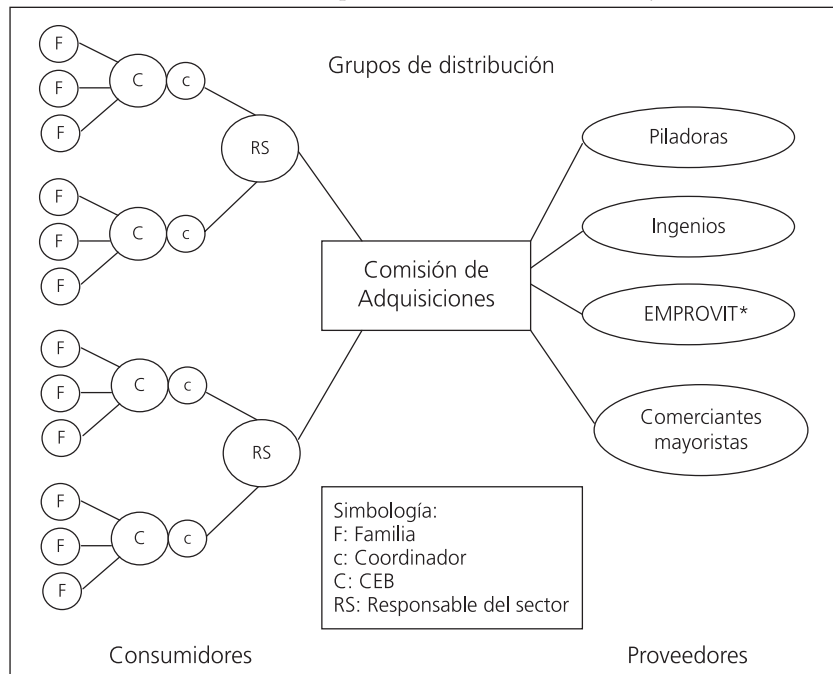
- 1) Nuestra fe liberadora provoca respuestas frente a la dura realidad; 2) no creemos en las palabras; 3) la comercialización: eje de nuestra acción; 4) se necesita aunar esfuerzos organizativos; 5) creemos en nuestro propio poder organizativo; 6) nuestra acción es política pero no partidista; 7) nuestro método es la acción liberadora no violenta y firme; 8) nuestro pluralismo positivo; 9) nuestra comercialización quiere ser alternativa; 10) redescubrir nuestras raíces; 11) nuestra propia economía; 12) los más pequeños los más importantes; criterios y luz constante de nuestro actuar; 13) las mujeres parte activa de este caminar; 14) presencia organizativa de los jóvenes; 15) visión indoamericana; 16) valorar el testimonio de nuestros mártires; 17) hombres nuevos para una sociedad nueva; 18) formación permanente; 19) presencia dinámica de la pareja en el caminar organizativo (MCCH 1991, 80-90).

El objeto de la organización sin fines de lucro era reducir la cadena de intermediación en el comercio de productos industrializados de consumo básico, como el arroz, el azúcar, la sal, el aceite, el trigo. A través de la comercialización se buscaban cuatro objetivos: el peso justo, el precio justo, la calidad del producto y una buena atención de las personas (MCCH 2005). Implementó

grupos de distribución destinados a beneficiar con precios más bajos a la población urbano-marginal de Quito, estos eran precios sin fines de lucro (costos de compra más gastos de distribución minimizados). Personas voluntarias de las CEB se constituyeron en equipo central de compra para agrupar las demandas de los diferentes grupos y para negociar los precios ante los grandes distribuidores. Se acopiaban los productos en la casa parroquial para luego repartirlos entre los grupos de distribución (gráfico 3.1).

Estos grupos comercializaban productos básicos, en una estructura de mercado que puede caracterizarse como 'organización de mercado' en el sentido de Favereau (1989). Para algunos de estos productos, el Gobierno ecuatoriano fijaba un precio máximo al consumidor, con el fin de evitar la especulación. Ante esta indiferenciación, de competencia 'atomística' y a

Gráfico 3.1. MCCH: Grupos de distribución CCH, enero-junio 1985



Nota: EMPROVIT: Empresa Nacional de Productos Vitales.  
Fuente: MCCH (1991, 42).

veces de intervención estatal, el nivel de precio es un dato impuesto, ya sea por el mercado o por el Estado.

El precio justo que ofrecía CCH a los consumidores era más bajo que el del comercio minorista. CCH aprovechaba las economías de escala: compraba grandes cantidades de productos para venderlos al por menor sin integrar (o casi) los costos de transacción, debido a los ahorros realizados en los costos de distribución (agrupación, fraccionamiento). Estos ahorros eran posibles gracias a la mano de obra voluntaria, así como a la utilización de recursos logísticos gratuitos, tales como el espacio físico de las parroquias y el transporte que ofrecían la iglesia o personas caritativas y filántropas. Una forma de 'convención cívica' limitaba los precios de mercado.

A finales de 1985, CCH llegó a tener 120 grupos de distribución. Otra organización no gubernamental, el FEPP, cuyo origen es también católico, otorgó un préstamo a CCH para organizar el transporte y el almacenamiento, así como para adquirir los instrumentos de medición. Otro sacerdote, que trabajaba con las comunidades indígenas de Cotopaxi, pidió a CCH establecer un vínculo entre esas comunidades y los grupos de distribución. El objetivo era que los productores rurales pudieran llegar directamente a los consumidores de Quito con productos agrícolas como fréjol, maíz, arvejas, (MCCH 1991). Cabe destacar la situación de desigualdad en los términos de intercambio entre el sector rural y el sector urbano en Ecuador, así como los grandes beneficios que reciben los intermediarios en detrimento de los productores. Los productores agrícolas para el mercado interno son, por lo general, indígenas que pocas veces logran recuperar los costos directos de producción, y cuyo trabajo es escasamente remunerado.<sup>1</sup>

La experiencia de CCH se extendió rápidamente a otros productores de diversas provincias del país. De Esmeraldas, desde los sectores en los que anteriormente trabajaba el padre Graziano, llevaban plátanos y frutas tropicales; de Lloa (Cotopaxi), papas; de Zumbahua, gracias al trabajo del sacerdote José Manangón, verduras y semillas. CCH buscó y obtuvo financiamiento de la cooperación internacional para la construcción de centros de almacenamiento y molinos.

<sup>1</sup> Cuando el precio de venta es inferior a la cantidad que se desembolsa para la compra de factores de producción, en términos económicos la remuneración del trabajo es negativa.

Los productos que conformaban la canasta de CCH, así como las relaciones entre parroquias, comunidades indígenas y barrios urbano-marginales se incrementaron y diversificaron. A esos espacios de comercialización abiertos a toda la población, CCH denominó mercaditos. Funcionaban una vez por semana en diferentes barrios de Quito, siempre dentro de la estrategia de minimización, e incluso de reducción a cero de los costos de intermediación (gráfico 3.2). Luego de unos meses de funcionamiento, CCH sufrió pérdidas porque ciertas familias no reembolsaron sus créditos a tiempo. Consecuentemente, se creó una estructura administrativa para controlar el conjunto del proceso de comercialización.

En marzo de 1986, CCH se convirtió en Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), para integrar en su nombre una expresión kichwa. Para ofrecer una presencia permanente en cada barrio, MCCH abrió una cadena de tiendas comunitarias. Cada organización popular debía contar con un capital de inversión. Los voluntarios que trabajaban en esas tiendas recibían el pago de 2,5 % del total de las ventas mensuales. Las or-

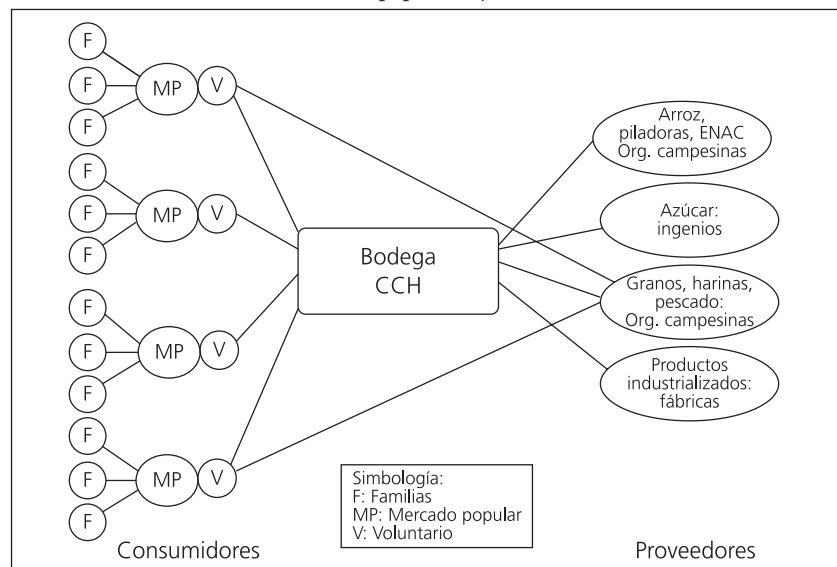
ganizaciones rurales que iban a Quito a vender sus productos aprovechaban la ocasión para comprar otros productos en esas tiendas. Cada productor o comerciante presente hacía una oferta, otros aceptaban; al final, todos hacían un balance para solicitar el pago u otorgar créditos (MCCH 1991).

Además, estas organizaciones comunitarias y MCCH decidieron reunirse mensualmente para reflexionar y compartir sus experiencias. Luego, la frecuencia de las reuniones se volvió anual. El crecimiento era, en efecto, importante. En diciembre de 1985, 15 organizaciones participaban en la Asamblea General; en noviembre de 1986, MCCH estaba presente en siete de las 20 provincias con las que contaba el país para ese entonces,<sup>2</sup> y el número de organizaciones comunitarias socias llegó a 42, algunas de las cuales formaban parte de los movimientos sociales importantes del país (Crespo y Moncayo 2004, 9).

MCCH también apoyó la instalación de centros de acopio, primero en la provincia de Chimborazo (1986), y luego en Tungurahua y Cotopaxi (1987). Contaba con el apoyo de varias instancias de la Iglesia católica, así como con el financiamiento de la cooperación belga y de Coopibo (otra ONG belga) para la asistencia técnica en la expansión de sus actividades en siete provincias de la Sierra sur del país, de las cuales Azuay (1988) y Cañar (1989) fueron las primeras. MCCH también abrió centros de acopio en Cayambe (Pichincha) en 1988, en Esmeraldas (1989) y en Guayaquil (1990). En cada lugar, varias organizaciones de base se comprometieron con esta experiencia de comercio comunitario. En cada ocasión, la apertura de centros de acopio daba lugar a la organización de varias reuniones previas, de mingas,<sup>3</sup> de misas de bendición y de fiestas comunitarias.

En 1987, luego de un terremoto que afectó principalmente a la región Amazónica, MCCH firmó acuerdos con el Programa de Comercialización de Lago Agrio (Procomer), y luego con las Tiendas Comunitarias del Vicariato de Aguarico (Ticova). Dada la destrucción de las carreteras, MCCH llegaba por vía aérea a las poblaciones de Lago Agrio, Coca, Joya de los Sachas, Parcayacu y Shushufindi.

Gráfico 3.2. Mercaditos populares, julio-diciembre de 1985



Fuente: MCCH (1991, 47).

<sup>2</sup> En la actualidad (2017), el territorio ecuatoriano está dividido en 24 provincias.

<sup>3</sup> Palabra kichwa utilizada para designar el trabajo colaborativo en comunidad.

A partir de 1989, MCCH también apoyó molinos comunitarios que producían diversos tipos de harina (trigo, cebada, fréjol). Asimismo, financiaba el capital semilla para el funcionamiento de los molinos, con el fin de ayudar a diversas comunidades para la compra de semillas y la producción de harinas que luego le entregaban para venderlas en las tiendas comunitarias. En 1990, empezó a colaborar con molinos de café en la región Amazónica, así como con la organización de la comercialización de cacao en grano en Esmeraldas para obtener mejores precios en la Bolsa de Productos de Guayaquil. Asimismo, en 1989, grupos de mujeres que producían artesanías se organizaron en el MCCH.

En este marco más complejo, MCCH gestionaba, por una parte, productos de base que compraba a los industriales y, por otra, productos agrícolas que compraba a los pequeños productores rurales. Las estructuras de mercado para ambos tipos de productos pueden clasificarse en la categoría de organizaciones de mercado. Para el primer tipo, la estrategia de precio justo siempre consistía en reducir al máximo el costo de intermediación. Para el segundo tipo, el precio justo se obtenía mediante un proceso de compra-venta en subastas. Al evitar a los intermediarios, los productores obtenían un precio máximo de venta, mientras los consumidores obtenían un precio de compra más bajo que el del mercado convencional.

A finales de 1986, MCCH registró una pérdida de alrededor de 7000 dólares (MCCH 1991, 63), debido a que, nuevamente, ciertas familias no habían reembolsado sus créditos. Esta situación se sumaba a la inflación, pues en 1988 esta fue de 85,71 % en el país (BCE 1989). MCCH no pudo escapar de esta escalada inflacionaria y en septiembre de 1988 tuvo que cortar los créditos. Algunas organizaciones de base decidieron hacer donaciones para evitar la descapitalización de MCCH y otras se separaron. Además, la organización atravesó una crisis interna: algunos funcionarios querían mantener a toda costa el vínculo con la Iglesia católica, mientras que otros querían alejarse de ella y transformarse en un movimiento laico.

En 1988, durante dos asambleas generales con las organizaciones de base, MCCH puso en discusión su estatus jurídico, luego de lo cual solicitó al Gobierno del Ecuador constituirse como fundación, estatus que se le reconoció legalmente en julio de 1989. Un comité directivo asumió el gobierno

interno de MCCH; lo integraron el padre Graziano como fundador, un representante de la Conferencia Episcopal Ecuatoriana, el Director Ejecutivo del FEPP, el Director de MCCH y dos representantes de las organizaciones socias, elegidos entre los delegados a la Asamblea General (MCCH 1991).

La administración también se fortaleció gracias a un equipo de coordinación conformado por un cooperante belga pagado por el Servicio Holandés de Cooperación, un contador y dos promotores. Las agencias internacionales Swissaid y Servicio Holandés de Cooperación (SNV) también contribuyeron a la financiación del capital de trabajo. De hecho, la gran mayoría de los costos fijos de MCCH se financiaron con donaciones de organizaciones europeas. Las actividades de capacitación eran generalmente espontáneas, sin planificación, y se realizaban de acuerdo con la demanda y las necesidades de las organizaciones socias, mientras que el seguimiento de las actividades era garantizado durante las diversas visitas, talleres, programas de radio populares, asambleas de organizaciones y acompañamiento a las organizaciones (MCCH 1991, 181-182). La metodología de formación seguía los principios de la educación popular de Paulo Freire, que favorece un proceso centrado en la reflexión ‘ver-juzgar-actuar’ (MCCH 2000, 40). De hecho, en esa época no se podía diferenciar claramente la formación y el seguimiento de la ejecución de las actividades. El padre Graziano estaba convencido de que la formación era esencial para impulsar el proceso de comercialización, y que debía ser permanente; por lo tanto, iba a las comunidades lo más seguido posible “para animar a la gente por todo el Ecuador” (MCCH 2005, 73).

En 1990, 73 personas conformaban el personal de MCCH. Estaba presente en 11 provincias, donde administraba 399 tiendas comunitarias y mercaditos populares; contaba con 11 centros provinciales de acopio, así como 11 molinos ubicados en cuatro provincias. Se organizaron 130 talleres de mujeres para producir artesanías. Las acciones de MCCH tenían una cobertura de 252 587 beneficiarios. En ese momento reagrupaba a 45 organizaciones de segundo grado, y 174 organizaciones de primer grado (MCCH 1991). El padre Graziano siempre impulsó la creación de nuevos grupos, y las visitas a organizaciones indígenas, campesinas y de barrios crecieron rápidamente.

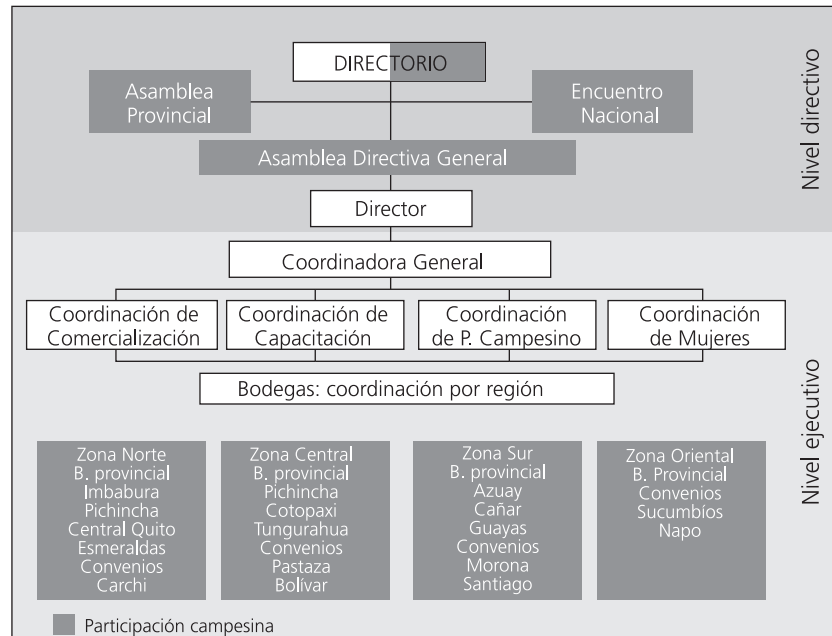
Esta fase en la que se implementaron estrategias de desarrollo del tejido asociativo, que he reagrupado bajo la denominación de ‘fase de desbor-

damiento’, retomando las categorías de Callon y Latour (1997), finalizó debido a críticas internas que se generaron progresivamente. En el balance que MCCH hace de esta fase, denominada “fase de puesta en marcha de 1985 a 1989”, se encuentran frecuentes críticas.

Falta de definición de estrategias e implementación de acciones emergentes ante las dificultades... expansión no planificada, que generó crecimiento desordenado... la rentabilidad no fue una variable prioritaria... débil estructura administrativo-financiera... procesos operacionales no integrados... débil conocimiento del mercado (MCCH 2000, 149-150).

Estas críticas contribuyeron a configurar una nueva fase, que se caracterizó por el desarrollo organizacional a través de la planificación institucional interna, así como por procesos estructurados de formación para las organizaciones socias (gráfico 3.3).

Gráfico 3.3. Estructura de MCCH en 1991



Fuente: MCCH (1991, 109).

**Segunda fase. Acciones de enmarcación débil: la racionalización interna**

En 1990, MCCH envió las primeras exportaciones de artesanías a Italia. Una vez más, se trataba de obtener los mejores precios pagados a los productores. Los primeros compradores fueron instituciones vinculadas a las organizaciones europeas de comercio justo Cooperazione Ferrara Terzo Mondo y Commercio Alternativo, ambas ligadas a IFAT y EFTA Europa (MCCH 2000). Al mismo tiempo, MCCH abrió el programa de exportación de cacao, con la ayuda de la cooperación internacional. Las organizaciones de base también comenzaron a pensar en la alternativa de exportar otros productos: café, cacao, maíz. MCCH abrió una caja de ahorro y crédito, el fondo solidario, que pagaba una tasa de interés más alta que otras cooperativas y bancos privados. De esta manera, se garantizaba disponibilidad de liquidez para invertir en las nuevas iniciativas de exportación.

En 1991, MCCH se vinculó a la organización internacional del comercio justo IFAT. Ese mismo año, MCCH organizó el Primer Encuentro Latinoamericano sobre el Comercio Comunitario, que reunió en Quito a 44 delegados de 11 países. También fundó la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (Relacc), de la cual asumió la dirección. Los demás miembros de esta red debían comenzar en sus países iniciativas similares a las de MCCH, pues el objetivo era ampliar el intercambio de productos y de experiencias dentro de la región latinoamericana. La cooperación belga financió esa reunión. La apertura a la red internacional del comercio justo indujo el desarrollo de las exportaciones, mientras que los productos orientados al mercado interno tuvieron problemas de competitividad y, por tanto, se volvieron cada vez menos importantes en la composición de la canasta de productos de MCCH.

En los años noventa, las actividades de producción y comercialización de cacao tuvieron un fuerte crecimiento. En 1993, MCCH realizó la primera exportación de este producto hacia Europa. El producto fue enviado a Max Havelaar (organización de comercio justo), así como a un comprador del comercio convencional en Holanda. El tipo de cacao era fino de



aroma, de alta calidad. Con esto, MCCH obtuvo márgenes de rentabilidad de más del 50 %, lo que permitió aumentar el precio a los productores y establecer un sistema de incentivos para que estos mejoraran la calidad del producto. Este sistema se dio bajo la forma de primas, cuyos criterios de adjudicación eran fijados en el ámbito local, donde también se efectuaban los pagos, lo que hacía de este sistema un dispositivo de enmarcación débil. Dado que las oportunidades de exportación seguían creciendo, MCCH estableció vínculos con organizaciones sociales, pero también con productores y comerciantes independientes.

Los años noventa también fueron muy importantes para el desarrollo del rubro de compra y comercialización de artesanías. En 1993, se elaboró un folleto de artesanías para mejorar los procesos de promoción, aumentar las ventas y posicionarse en el mercado internacional. En 1996 y 1997, MCCH también participó en ferias las internacionales de Fráncfort y de Herbtmesse (Alemania), de Nueva Orleans (EE.UU.), y en la Feria Internacional de Artesanía Tradicional de Santiago de Chile. Mediante este contacto directo con los competidores y los clientes, MCCH llegó a la conclusión de que “era necesaria mayor calidad, mejorar e introducir nuevos diseños, cambios tecnológicos, producir y comercializar en función de la demanda, capacitación permanente y cambios en la estructura organizacional, entre otros” (MCCH 2000).

Estas exigencias aún no requerían cambios profundos.

Al principio los consumidores del comercio justo eran ante todo personas que conocían las importadoras y tiendas de comercio justo, y que entendían la filosofía y los principios de su trabajo. Confiaban en que esas organizaciones decían la verdad acerca de los productores y los productos, y no necesitaban más pruebas” (Raggio, Tremblay y Osterhaus 2006, 15).

En 1993, MCCH comenzó actividades de operación turística para poner en contacto turistas procedentes principalmente de Italia, Francia y España con comunidades campesinas que ofrecían servicios de guía y de alojamiento alternativo al de los hoteles. En 1994, se creó la Agroindustrial Maquita para conferir valor agregado a productos como el azúcar de caña

(panela, *brown sugar*), las mermeladas, los hongos secos, las frutas secas, los cereales y las harinas, con certificación de origen y de composición. Estos productos estaban destinados a la exportación.

Contrariamente, las actividades en las tiendas comunitarias y en los mercaditos tuvieron problemas en 1992 (Cosude 1992): las organizaciones socias demostraban poco interés por los cursos de contabilidad y de salud ofrecidos por MCCH. En el sector de la comercialización, se observaba una creciente descapitalización, así como problemas de calidad de los productos, dificultades de transporte hacia las organizaciones socias, y falta de rigurosidad en los procedimientos administrativos y registros contables. En cuanto a la distribución, la red de organizaciones que gestionaba los centros de acopio funcionaba de manera satisfactoria (Cosude 1992). En este contexto, MCCH estableció un plan de comercialización para centrarse más en la dinámica de mercado, y abrió nuevos centros de acopio, centralizó la compra de productos industrializados y estableció listas generales de precios. En 1994, sin embargo, sufrió pérdidas en esta rama de actividad. Esta pérdida se repitió en 1995, debido a siniestros en la cartera de crédito de sus clientes. En 1995, MCCH tenía 60 tiendas en Quito. Luego, tomó la decisión de cerrar algunas tiendas y centros de acopio. A partir de finales de los años noventa, esta actividad fue afectada por una creciente competencia, debido a que las cadenas convencionales<sup>4</sup> de comercialización desplegaron estrategias de crecimiento intensivo a través de la apertura de supermercados en los barrios populares.

En esa época, MCCH introdujo una nueva concepción de precio justo, que se agregaba a los otros tipos mencionados anteriormente. En esta ocasión, se puso énfasis en el punto de vista de los productores de artesanías. MCCH, preocupado por remunerar adecuadamente el trabajo de los artesanos, conformó equipos de contadores que los visitaban para calcular los costos reales de producción. Estos equipos tomaron en cuenta el costo de las materias primas y materiales, los costos de mano de obra a un precio aceptable para cada uno, y los costos indirectos de fabricación, como el alquiler, el transporte, las reuniones de capacitación, la alimentación, etc.

<sup>4</sup> Utilizo el término comercio convencional para referirme a las empresas comerciales de economía de mercado.

Esta vez, los compradores potenciales ya no estaban involucrados en los acuerdos sobre los precios para obtener un precio medio.

La especificidad de MCCH es que era uno de los numerosos actores del mercado de organizaciones que constituía el mercado de artesanía, pero se diferenciaba por el hecho de que los grupos de productores eran solidarios. Sin embargo, el mercado interno del Ecuador no estaba dispuesto a pagar un precio que resultó ser casi tres veces superior al habitual. No fue sino hasta encontrarse durante meses con *stocks* invendibles que MCCH comparó efectivamente los precios con los del mercado. Finalmente, tuvo que vender estas mercancías a un precio mucho más bajo que el costo de compra, y de este modo sufrió pérdidas significativas en el rubro de artesanía. Por lo tanto, esta experiencia de fijación de un precio justo fracasó. Se basaba en una convención cívica y doméstica que no consideraba el mercado.

Durante esta fase, la organización de MCCH se complejizó. En 1994, estaba relacionado con cerca de 400 organizaciones de base y de segundo grado (MCCH 2000, 164). Las críticas a las acciones de desbordamiento<sup>5</sup> se multiplicaron a partir de 1995 y durante los años siguientes este tipo de acciones se redujo gradualmente, mientras que se imponían esfuerzos de racionalización y de enmarcación de las diferentes intervenciones y relaciones. El trabajo del padre Graziano, que había conducido a MCCH a realizar durante la primera fase un tejido denso de relaciones con los actores, también fue sutilmente criticado a través de expresiones informales sobre los problemas que generaba para la organización su trabajo de entrelazamiento.

También recuerdo que la compañera Patricia Camacho un día dijo: 'No dejen que el padre se vaya solo, porque en cada viaje se va inventando otros proyectos que ya se nos vuelve imposible el ejecutarlos'. La verdad es que con los compañeros y compañeras, andando y viendo de cerca la realidad de la gente, siempre se nos venían a la cabeza otras ideas e ilusiones. Lo bueno de todo esto es que muchas de ellas se iban concretando (citado en MCCH 2005, 74).

<sup>5</sup> Utilizo el término 'desbordamiento' no en el sentido estricto que se le da cuando se ubica de manera exclusiva en el registro del don, sino en un sentido amplio para describir situaciones en las que ciertos elementos constitutivos de ese registro pueden encontrarse en una forma u otra de hibridación con el del intercambio.

Fue cada vez más costoso organizar reuniones anuales de las organizaciones socias y más difícil lograr acuerdos. El alto grado de participación de la gente fue progresivamente sustituido por procesos programados de formación. Desde 1990 MCCH estableció la unidad social, cuya tarea era desarrollar instrumentos de formación. Las primeras acciones planificadas de capacitación consistieron en cursos de contabilidad para los responsables de las tiendas comunitarias y de los molinos, así como talleres sobre nutrición y salud. Sobre esto último, incluso los funcionarios de MCCH se mostraron escépticos desde el inicio.

[La formación] ha estado fuera de la realidad productiva y de vida de la comunidad, por lo que se ha podido rescatar muy poco o casi nada del conocimiento propio de las comunidades y de sus viejos... No siempre se partió de las necesidades y posibilidades reales y tradiciones culinarias de los beneficiarios del curso... La reflexión comenzó a partir de conceptos como vitaminas, proteínas y minerales... El deseo de lograr el equilibrio perfecto en la alimentación llevó a los cursantes, como en Columbe por ejemplo, a elaborar menús diarios con productos no disponibles en la zona o existentes en el mercado pero inalcanzables por las limitaciones en el ingreso familiar (MCCH 1991, 188-189).

Mientras tanto, la lectura que MCCH hacía de la problemática de la comercialización cambió completamente de dirección al centrarse menos en las desigualdades de los términos de intercambio y la explotación de los pequeños productores por parte de los intermediarios, que en "la falta de capacitación técnica [de los productores] en sus respectivas áreas que les permita mejorar sus procesos productivos y la calidad de sus productos" (MCCH 2000, 33). De hecho, se trataba de responder mejor a las exigencias de calidad del mercado externo (MCCH 2000, 41), al que se dirigía la mayor parte de los productos comercializados. En este marco, MCCH organizó la formación poscosecha a través de un acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés); un programa de contadores populares; un plan de formación en administración, planificación, gestión organizacional y liderazgo para los representantes de las organizaciones

socias. Además, instauró una escuela de formación con un programa formal, con textos y una distribución de los contenidos en cursos y niveles, y programas educativos radiales transmitidos en cada provincia. En la misma línea, se estableció un grupo de promotores para organizar los talleres de capacitación.

Dadas las dificultades financieras experimentadas por MCCH desde 1995, particularmente en el plano de las actividades de las tiendas comunitarias, decidió contratar personal con un mayor nivel de formación y con experiencia de trabajo técnico para enmarcar mejor sus actividades de tipo mercantil: gerentes de negocios, ingenieros de diversas especialidades, técnicos en *marketing*, contadores, agrónomos, especialistas en diseño, psicólogos, nutricionistas, etc. El proceso de inducción del personal trataba de superar las dificultades experimentadas por este para comprender las relaciones sociales entre los actores. Por ejemplo, la persona que ingresaba a la organización debía pasar los tres primeros meses visitando todos los proyectos, frecuentemente en compañía del padre Graziano, quien se encargaba prioritariamente de este tipo de tarea para explicar la historia de la organización y su enfoque crítico de la realidad. El responsable de Agroexportación Maquita, que fue contratado en 1992, ilustra bien esta nueva estrategia: “Yo trabajaba en una empresa privada, exportadora de banano, como gerente de Comercialización. En 1992 decidí buscar otra opción y encontré una oportunidad en MCCH. Al inicio pensé que era una empresa más, pero poco a poco fui conociendo la labor de MCCH” (MCCH 2005, 84).

A partir de los años noventa, el aparato administrativo de MCCH comenzó a tomar decisiones en función de sus previsiones de la demanda promedio, en lugar de reaccionar al caso por caso de los pedidos de las organizaciones socias. Por lo tanto, se implementó un proceso formal con planificación operativa semestral (período 1988-1992); dirección por objetivos (período 1993-1995) y planificación estratégica y operativa anual a partir de 1995. Las reuniones planteaban crecientes dificultades en la vinculación de la oferta y la demanda de diversos productos. En el año 2000, 103 personas formaban parte de MCCH, mientras que el trabajo con las organizaciones de base se redujo a 90 organizaciones, ubicadas en

ocho provincias del país. En el plano financiero, los ingresos por ventas se incrementaron de 2,4 millones de dólares en 1994 a 8,8 millones en 2000 (MCCH 2000, 121).

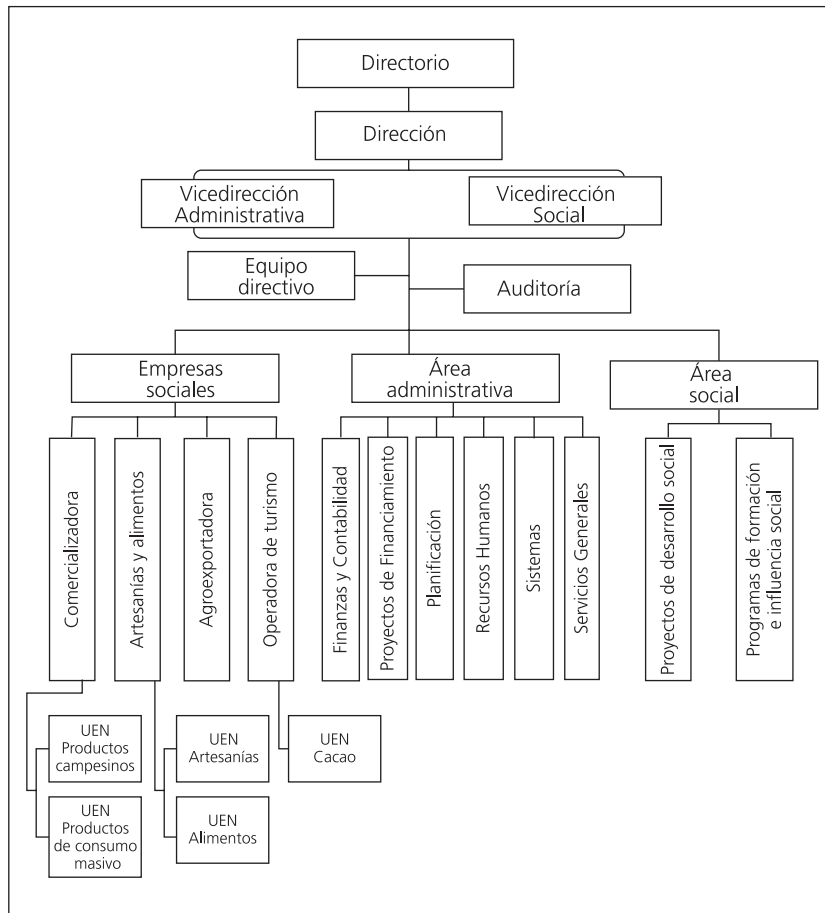
Esta primera fase de acciones de enmarcación, vinculada a la apertura al mercado externo de exportación (artesanía y cacao), generó un cambio en las prioridades y una nueva lectura de la problemática de la comercialización. En el transcurso de la década de los noventa, las preocupaciones de MCCH se focalizaron cada vez más en la calidad de los productos para una mejor satisfacción de los clientes. Consecuentemente, esta fase se caracterizó por la introducción de dispositivos de racionalización de las actividades, de planificación y de control de las intervenciones a través de indicadores de calidad de los productos y de eficiencia, y de un sistema de contabilidad a partir del cual se podían elaborar informes. También se contrató personal que podía aplicar este tipo de mecanismos y responder a los requerimientos del mercado. Este proceso se profundizó a partir del año 2000, durante el cual Ecuador adoptó el dólar como moneda nacional, lo que llevó a todos los actores económicos a fortalecer aún más la administración de costos.

### **Tercera fase. Acciones de enmarcación fuertes: dolarización e incremento de la apertura al mercado externo**

En 1999, la mayor parte del sistema financiero del país quebró, y en el año 2000 el Gobierno decidió adoptar el dólar como moneda nacional. Por lo tanto, MCCH tuvo que reaccionar ante este nuevo contexto económico del país. Primero experimentó problemas de liquidez, luego tuvo que enfrentarse a los planteados por el comercio exterior. Cabe añadir que a partir de 1999, debido a graves problemas de salud, el padre Graziano estuvo menos presente en MCCH y en las organizaciones socias. Internamente, en 2000, MCCH comenzó una reestructuración que consistió en crear dos entidades separadas: la división de Empresas Sociales Maquita, que reagrupa las unidades con fines económicos, y la división de Acción Social, que reagrupa las unidades centradas en la intervención

social en desarrollo. Los objetivos eran, por una parte, mejorar el cumplimiento de los requisitos de rentabilidad de las unidades comerciales y, por otra, evitar el fenómeno de subsidios cruzados frecuentemente inducido por un sistema contable por centro de costos. Para lograr estos objetivos, se contrató un nuevo grupo de personas procedentes del sector privado (gráfico 3.4).

Gráfico 3.4. Estructura de MCCH en 2000



Fuente: MCCH (2000, 29).

En lo relativo al cacao, MCCH se insertó en una típica organización de mercado: los precios mundiales se gestionaron a través de una bolsa con sede en Nueva York. En cuanto a la venta, la cuestión del precio justo no se planteó en sí misma. En efecto, la red internacional de comercio justo no fue capaz de absorber grandes cantidades de este producto. Consecuentemente, casi todas las exportaciones de MCCH se orientaron al mercado convencional. El precio de venta fue entonces el que MCCH pudo obtener en el mercado internacional sobre la base de la calidad del producto, cuyos criterios fueron establecidos a nivel internacional por empresas de certificación (Radi 2005).

En el ámbito del mercado interno, a partir de 1999 la competencia de las cadenas de supermercados convencionales se incrementó. Así, Corporación Favorita C.A., que hasta ese momento se focalizaba en barrios de Quito de segmentos de clase media y alta de la población, a través de las redes de Supermaxi y Megamaxi, abrió mercados con una nueva marca, Supermercados Aquí, en nuevos segmentos en barrios urbano-marginales donde trabajaba MCCH. Las economías de escala de las cuales La Favorita podía beneficiarse debido a su tamaño y a su poder de negociación con los proveedores, así como la integración de los procesos de producción ‘hacia atrás’ (verduras, carne, etc.), jugaron en contra de MCCH. Los beneficios disminuyeron de 5,8 millones de dólares en 2001 a 1,1 millones en 2007 (MCCH 2007). En 2006, quedaban 10 tiendas, mientras que en 2007 solo había dos. Esta problemática fue descrita por el responsable de este sector en MCCH.

Nosotros estamos en proceso de reestructuración, no podemos competir con los grandes supermercados... Perdemos competitividad frente a los monopolios. En el azúcar, que es un monopolio, no podemos controlar los precios y no son justos... Las tiendas comunitarias que teníamos en 16 provincias casi han desaparecido... Hay demanda de los supermercados grandes, pero no nos da ningún beneficio al productor. Supermaxi tiene restricciones caras y duras... Ellos devuelven siempre el 25 %, le piden descuento adicional del 5 %, pago extra de todo tipo, hay que exhibir, etc. Ahora nos vamos a centrar a nuestros productos y los de las organizaciones. Antes teníamos locales propios y hemos ido reduciendo frente a la competencia. Nosotros cumplimos con lo que pide la ley: pagar lo justo

a los trabajadores, respetar las horas de trabajo, pero la competencia no lo hace... Todo eso está monopolizado.<sup>6</sup>

También se pueden constatar problemas de relaciones con los productores.

MCCH ha invertido muchos recursos en tratar de que las organizaciones sean proveedores calificados de producto que viene limpio... Hay que cambiar esa mentalidad oportunista de muchos productores, esa actitud 'inmediatista' ligada al paternalismo que muchas ONG impusieron a las organizaciones... Ha sido un proceso muy duro, antes me llegaba un saco de fréjol con una piedra de dos kilos en la mitad o alguien me decía 'como es MCCH, tiene que comprarnos'... Recuerdo a alguien en una organización en Pallatanga, Chimborazo, que era productor de fréjol: 'Yo toda mi vida he sembrado ese fréjol y toda mi vida he perdido'. Entonces ahí digo que será importante capacitarse para estar mejor y diversificar la producción... Y me dijo que seguirá sembrando ese fréjol, que por más que hagan capacitaciones y todo seguiría con fréjol canario. Eso me impactó. Es una forma de ser de la gente allá no entendía lo importante de atender al cliente... Al principio fue una relación de compra y venta, siempre vamos a preferir a las organizaciones pero lo más importante ahora es el cliente; entonces hay que buscar otros proveedores.<sup>7</sup>

En la rama de Productos agroindustriales, en ciertos casos MCCH tuvo problemas debido a que los productores no siempre cumplían con los criterios de calidad, como lo indica el responsable de este rubro.

Los granos estábamos mandando a Europa, pero dejamos de hacerlo... Nosotros les apoyamos [a los productores]... Se hacen los talleres organizativos, de apoyo contable, de riego, para el control de calidad pero hay dificultades... No hay la producción adecuada<sup>8</sup> ni el cumplimiento de los pedidos... Se debe a temas culturales... Por más que no nos guste, la dinámica del mercado nos obliga a competir bajo sus normas.<sup>9</sup>

<sup>6</sup> Entrevista a representante de producto de MCCH, junio de 2006.

<sup>7</sup> Entrevista a representante de producto de MCCH, junio de 2006.

<sup>8</sup> Los granos no estaban completamente limpios, y se mezclaban diferentes calidades y tipos.

<sup>9</sup> Entrevista a responsable de artesanías de MCCH, junio de 2006.

Durante este período MCCH se propuso obtener certificados de calidad de los productos destinados a los mercados externos, así como asociarse con los exportadores nacionales a través de su afiliación a la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), en 2001. En 2004 logró obtener el certificado SGS ISO 9001: 2000 para la exportación de alimentos agroindustriales, el Certificado de Control Biológico para la comercialización y exportación de azúcar de caña (panela/*brown sugar*) y el Certificado BCS Oko-Garantie para la comercialización y exportación de hongos secos orgánicos. En 2005 obtuvo el Certificado de Conformidad para la comercialización y exportación de cacao orgánico en grano (Ecocert SA) y el sello de acreditación de la IFAT.

Este despliegue de esfuerzos por obtener certificaciones de conformidad de los productos y procesos con las normas internacionales se llevó a cabo en medio de las tendencias y presiones internacionales orientadas a la protección de los consumidores. En efecto, hay una creciente exigencia para la introducción de sistemas de estandarización de los criterios de producción, comercialización y protección de los consumidores; de sistemas de metrología que garanticen la coherencia en la aplicación de las medidas y pruebas de producción, de calidad y certificación de actividades; de sistemas de evaluación de la certificación/conformidad, y de sistemas de acreditación que evalúan los laboratorios que participan en los procedimientos de certificación (Stiglitz y Charlton 2005, 212-213).

En este proceso de racionalización no faltaron las tensiones ni las críticas internas, como pude constatar en la Conferencia Mundial de IFAT en Quito (mayo 2005). Como preparación para la conferencia, las organizaciones participantes tenían que analizar el procedimiento de certificación de FLO, así como los costos que cada organización tendría que pagar para obtenerlo para cada uno de sus productos. El padre Graziano expresó su desacuerdo.

Es absurdo pagar por nuestra propia marca; no deberíamos tener que pagar por la marca de comercio justo que nosotros mismos hemos construido. La marca es nuestra; hemos trabajado todos estos años por ello; deberíamos poder poner la marca en cada uno de nuestros productos, puesto que esto

nos ayudará a enfrentar la competencia del comercio convencional que ha desarrollado marcas falsas de comercio justo.<sup>10</sup>

Luego propuso no utilizar la marca de FLO, sino la de IFAT, con el fin de colocarla en todos los productos y no usarla únicamente como sello organizacional. Surgieron debates en cuanto a la dificultad de trasponer la marca de una organización hacia los productos debido a que evaluación de la IFAT se hacía sobre la organización y no sobre cada producto. Las dificultades surgieron al recurrir a procesos de certificación pagados, dado que los productores no contaban con recursos suficientes para hacerlo y dado que la lucha contra este tipo de desigualdad era el propósito del movimiento de comercio justo. Al mismo tiempo, los productores han sido sometidos a la presión ejercida por la competencia de las marcas de comercio justo desarrolladas en el marco del comercio convencional. A partir de entonces, la IFAT no siguió las negociaciones con FLO, sino que inició el desarrollo de su propio sistema de gestión de calidad, orientado a “la armonización y el mejoramiento de las normas, definiciones y procedimientos actuales del comercio justo” (Raggio, Tremblay y Osterhaus 2006, 27).

En lo que concierne a los consumidores del comercio justo, este movimiento declara orientarse a “los consumidores en tanto ciudadanos políticos, que puedan ejercer una influencia sobre las estructuras que marginan a los productores en el mercado mundial” (Raggio, Tremblay y Osterhaus 2006, 69). Un estudio realizado en Alemania en 2004 (citado por Raggio, Tremblay y Osterhaus 2006, 72) revela que los consumidores del comercio justo tienen motivaciones de solidaridad (67 %), de conciencia tranquila (54 %) y religiosas (53 %). En cuanto al mercado convencional, el mismo estudio constata que “cuanto más se trabaja en el mercado convencional, más se interactúa con consumidores ‘normales’ mucho más interesados por criterios convencionales tales como la calidad, el precio y la disponibilidad, y no por motivaciones éticas” (Raggio, Tremblay y Osterhaus 2006, 73).

En MCCH, las nuevas condiciones del movimiento internacional del comercio justo, caracterizadas por la competencia con el comercio conven-

<sup>10</sup> Entrevista a Graziano Mason, director de MCCH, mayo de 2005.

cional y por consumidores más exigentes, también reforzaron la decisión de destinar los productos cada vez más hacia el mercado convencional.

Lo del comercio justo se ha estancado, no ha crecido; competir con los otros es difícil. Incluso los clientes importantes de comercio justo se han vuelto comerciales. Nosotros creemos en un nuevo sistema económico donde el ser humano es el centro, y como herramienta, el comercio justo. Pero el comercio justo no es el tema, nuestro tema es otro. Si nos quedamos solo en eso no hay posibilidades... Los clientes necesitan y nos buscan o nos piden cosas alrededor de ciertas tendencias. Esos productos los definimos por cliente, por país por región. Mantenemos un servicio personalizado y de acuerdo con eso presentamos una oferta sobre nuestros nuevos productos... Acá nos hemos especializado en técnicas de *marketing*, negocios, el tema del mercadeo, del comercio social. Ya no es como antes, que manejábamos el comercio solidario. Ahora estamos especializados y seguimos manejando los mercados. Es un trabajo complicado, hay que cumplir una serie de normas para entrar en los mercados... Hay que estar preparados como para aguantar los requerimientos del mercado...<sup>11</sup>

### Estructura de MCCH en la línea de las acciones de enmarcación fuerte

A fines de 2009, MCCH estaba presente en 15 de las 24 provincias del país: cinco de la Costa (Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Guayas y El Oro), ocho de la Sierra (Imbabura, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, Cotopaxi, Bolívar, Tungurahua, Chimborazo y Azuay) y dos de la Amazonía (Napo y Pastaza). Trabajaba con 236 organizaciones de base, que reagrupaban a alrededor de 31 299 productores (MCCH 2009b, 7). En 2009, contaba con un equipo de 120 personas. Permanece en una fase de enmarcación fuerte, vinculada a su principio estratégico: orientarse hacia el mercado externo. Los esfuerzos organizacionales se centran en adaptarse a la demanda de calidad procedente de los clientes en el extranjero.<sup>12</sup> MCCH establece su misión.

<sup>11</sup> Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

<sup>12</sup> Los datos incluidos en esta parte provienen de MCCH (2003; 2009a), así como de las entre-

Trabajamos para modificar la estructura y relaciones de la sociedad y la economía, a favor y con la participación de personas y organizaciones de menos recursos del Ecuador; a través de procesos equitativos de formación, capacitación, producción y comercialización, basados en los principios de la socioeconomía solidaria, viviendo valores humanos y cristianos (MCCH 2009a, 8).

Los principios también permanecieron cercanos a los que se establecieron al inicio de la organización, apoyados en la fe católica, y basados en el trabajo colectivo, el respeto de las culturas y de la naturaleza.

1) Vivimos una fe liberadora en Jesús, que provoca compromiso y mística con nuestro pueblo marginado. 2) Practicamos una comercialización equitativa. 3) Practicamos y exigimos transparencia y honestidad. 4) Hacemos política no partidista. 5) Caminamos con la participación activa de la gente. 6) Promovemos la equidad entre mujeres y hombres. 7) Practicamos la no violencia activa. 8) Respetamos y valoramos nuestras raíces culturales y la naturaleza. 9) Consideramos a la familia como eje importante en nuestro caminar organizativo. 10) Promovemos la producción y el consumo de productos naturales y sanos (MCCH 2009a, 9).

Sin embargo, en lo que se refiere específicamente a la fijación de objetivos anuales, MCCH los define en términos de rentabilidad financiera, lo que deja ver claramente la importancia que esta dimensión adquirió en la organización: “A diciembre 2008, MCCH ha fortalecido la articulación con las organizaciones (de base) en liderazgo y capacidad de gestión, asegurando la sostenibilidad en un 8 % de rentabilidad sobre el patrimonio, consolidando su posicionamiento” (MCCH 2008a, 5). Luego de tres años durante los cuales había tenido como objetivo anual el restablecimiento de una rentabilidad satisfactoria, la meta que se fijó en 2009 se centró en el desarrollo.

Fortalecer la capacidad de gestión de las organizaciones y de MCCH en la optimización de recursos y diversificación de productos en la cadena productiva comercial, generando incidencia social y crecimiento económico

vistas realizadas entre 2005 y 2009.

del 3 %, con equidad de género y generacional basados en los principios y espiritualidad de MCCH (MCCH 2009a, 8).

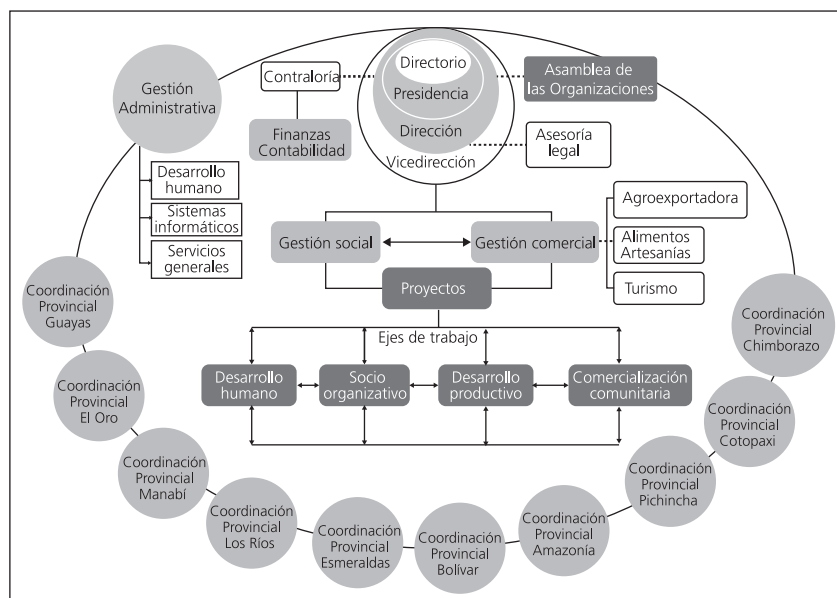
En 2009, formaba parte de las asociaciones nacionales e internacionales del comercio justo y del comercio convencional, como WFTO (antes IFAT), Relacc, Il Canale, el Consorcio Italiano para el Control Biológico (CCPB), Ecocert SA, el Comité Ecuatoriano del Fondo Ecuménico de Crédito (Eclof), la Cooperativa para el Desarrollo de los Pueblos (Coode-sarrollo), el FEPP, Fondo Ágil, la Cooperativa de Crédito Maquita Cus-hunchic, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador (Corpei), la Fedexpor, la Tribuna del Consumidor, la Universidad Salesiana y el Movimiento de Economía Solidaria.

Desde 2008, MCCH desarrolló su trabajo a través de dos unidades principales, mientras que su estructura se volvió más compleja (gráfico 3.5). La primera unidad es la gestión comercial, que reagrupa tres ramas: Agroexportadora Maquita, Maquita Solidaria y Maquita Operador de Turismo Responsable. La segunda unidad es la de gestión social, orientada a la formación y ayuda técnica a los productores en tres aspectos: el desarrollo productivo, el fortalecimiento sociorganizacional, y la formación humana y deontológica.

### La gestión comercial

MCCH trató de implementar su segundo principio: “Aplicar una comercialización justa”, de dar una respuesta a los problemas de comercialización de los pequeños productores de artesanías y de productos agroindustriales, de conseguir mejores “oportunidades de mercado” (2006, 2). Con estos fines almacenaba la producción campesina; a la vez que perseguía la rentabilidad financiera y social, proveía, “sobre la base de las tendencias”, asistencia técnica para entrar en el mercado, talleres de aprendizaje sobre los costos de producción para asegurar los ingresos familiares y la competitividad en el mercado. Declaró ofrecer precios y pesos competitivos y justos a través de la simplificación y reducción de la cadena de intermediación e hizo una “gestión de *marketing*” para que las organizaciones de base socias pudieran abrirse mercados (MCCH 2006, 12-13).

Gráfico 3.5. Estructura de MCCH en 2008



Fuente: MCCH (2008a, 9).

Desde 2008, MCCH tiene tres rubros de tipo comercial. El primero es Agroexportadora Maquita. En 2009, se trataba de gestionar 21 centros de agrupamiento de cacao fino de aroma a los cuales 16 198 productores estaban asociados, así como de organizar el sistema de compras a productores no asociados a MCCH. Esta producción era destinada a la exportación. En 2009 el beneficio fue de 17,5 millones de dólares (MCCH 2009a, 17).

El segundo rubro comercial es Maquita Solidaria (alimentos y artesanías), e incluye tres tipos de productos que gestiona conjuntamente desde 2007. El objetivo de la fusión era reducir costos, porque esas divisiones pueden ahora compartir ciertos procesos de comercialización, almacenamiento o trámites para la exportación. Esta medida también fue tomada debido a la reducción de la contribución de los tres rubros al volumen de negocios de MCCH. El primero es Artesanía Maquita, con aproximadamente 200 productos en

mazapán, cerámica, madera, tela, cuero, instrumentos musicales, joyas, entre otros. En 2009, MCCH trabajó con 33 organizaciones de productores en las que participaban unas 645 personas. Estos productos se venden en Ecuador (aproximadamente un cuarto del total) y, por orden de importancia, en los Estados Unidos, Francia, Bélgica y Alemania.

El segundo tipo de productos se agrupa en Agroindustrial Maquita, que se creó cuando MCCH estaba en relación con ocho organizaciones de producción (microempresas o empresas familiares), a fines de 2009. MCCH recibía los productos procedentes de las organizaciones de productores, verificaba la conformidad con las condiciones de calidad, se ocupaba del empaquetado y realizaba las gestiones de exportación.

El tercer tipo de productos es el de Productos Andinos. Se trata de una nueva actividad que MCCH lanzó en 2007 y a través de la cual busca desarrollar productos agrícolas de exportación diferentes del cacao. Exporta arvejas, mote (un tipo de maíz cocido) y chocho (altramuz, tipo de leguminosa ampliamente utilizado en Ecuador) a los supermercados Carrefour en España. Este tipo de producto está dirigido a la comunidad de migrantes ecuatorianos y de otros países andinos. En 2009, MCCH trabajaba con 68 organizaciones que reagrupaban 1769 productores.

Según la directora financiera de MCCH (mayo 2008), el objetivo era lograr una mejor focalización de los beneficiarios. MCCH quería dejar de comercializar los productos industrializados para centrarse en los productos procedentes de los pequeños productores. Por esta razón, en 2008 cerró el rubro Productos básicos<sup>13</sup> y la red de tiendas comunitarias. En 2009, el beneficio de Maquita Solidaria fue de 1,46 millones de dólares (MCCH 2009a, 19).

El tercer rubro comercial de MCCH es Maquita Turismo Responsable. En 2009, tres centros de turismo participaban en MCCH: el Restaurante Kirutwa Mashuk Wasi, ubicado en Quilotoa, Cotopaxi, en la región An-

<sup>13</sup> Se trataba de productos industrializados de consumo básico, como el arroz y el azúcar, cuya compra-venta fue la actividad con la cual MCCH inició sus operaciones en 1985. El objetivo era beneficiar a las poblaciones de los sectores urbano-marginales y de los sectores rurales del país, con precios más bajos que los de cadenas convencionales de comercialización. Por cadenas de supermercados convencionales me refiero a aquellas que se alinean a las convenciones de la economía de mercado.



dina; el Centro Turístico Comunitario Quinkigua, situado en La Laguna, Manabí, en la región Costa, y el Centro Turístico Comunitario Shandia, ubicado en Shandia, Napo, en la Amazonía. Cerca de 500 personas trabajan para estos tres centros de turismo. En 2009 el beneficio fue de 0,2 millones (MCCH 2009a, 20).

### La gestión social

De acuerdo con MCCH, se trata de un procedimiento de impacto integral –es decir, no exclusivamente económico– en las zonas pobres del país, basado en la equidad, la sustentabilidad y la calidad. Se apoya en los principios de la economía solidaria: el mejoramiento de los ingresos y de la calidad de vida de los actores.

Quando queremos hacer la ejecución de un proyecto, se basa precisamente en el requerimiento... del mercado... Si la empresa de alimentos [por ejemplo] necesita de un producto particular, en el área social que está en todas las provincias donde está MCCH tienen un equipo que básicamente es un asesor de empresa comunitaria, que es el encargado de la gestión... Hay una contadora que hace el seguimiento contable a las organizaciones, ya que la mayoría de estas tienen personería jurídica, eso les confiere obligaciones tributarias... También hay una persona encargada del tema sociorganizativo, el desarrollo organizacional y personal...<sup>14</sup>

Desde 2006, con la sustitución del director de MCCH por el responsable de la gestión social, la organización trató de desplegar de manera más visible acciones de este tipo mediante tres ejes: el desarrollo productivo, apoyo sociorganizacional, y formación humana y deontológica.

En el eje de desarrollo productivo, MCCH aplica su décimo principio: “Promovemos la producción y el consumo de productos naturales y sanos”. Para satisfacer la demanda del mercado, desarrolla actividades de asistencia técnica para el almacenamiento del cacao en centros comunitarios; el mejoramiento de la agricultura y la certificación orgánica

14 Entrevista a coordinador técnico de MCCH, junio de 2006.

de los productos; la producción de animales de granja (cuyes, conejos, cerdos, pollos, tilapia, abejas, caracoles, patos); los cultivos andinos; el desarrollo de cajas rurales de ahorro y crédito; el mantenimiento de un sistema de agua potable, y la producción agroindustrial de la caña de azúcar, de mermeladas y de frutas secas. En 2008, MCCH trabajaba con 514 productores.

La tarea del eje de fortalecimiento sociorganizacional es apoyar la formación del personal directivo que trabaja en las organizaciones de base, así como el desarrollo de capacidades técnicas necesarias para lograr fines asociativos. MCCH ayuda a fortalecer las relaciones entre organizaciones, y la formación de redes locales, regionales, nacionales e internacionales para fortalecer el movimiento de economía solidaria (MCCH 2008a, 10). Se trata, por una parte, de actividades de formación sistemática, en lo que MCCH denomina “socioeconomía solidaria”, que persigue la autogestión y el desarrollo de capacidades técnicas, comerciales y políticas. Es un programa de formación de tres años para productores, que contiene elementos de producción, de organización empresarial, de contabilidad, de cumplimiento de normas fiscales y legales del Estado. Estas actividades fueron reconocidas a través de un diploma/título otorgado por la Universidad Salesiana, de Quito. En 2009, 120 personas participaron en esta capacitación. Existen, por otra parte, actividades de formación, sin reconocimiento oficial, pero con los mismos objetivos y contenidos que los descritos.

MCCH, preocupado por calcular los resultados de este tipo de intervenciones, mide el impacto de las actividades en función del número de procesos llevados a cabo por los dirigentes de las organizaciones de base con respecto a la implementación de servicios básicos: infraestructuras, centros de salud y de educación. También apoya a las organizaciones en los trámites para adquirir la personería jurídica y que puedan convertirse en involucrados legales ante las organizaciones públicas y privadas. Del total de las 182 organizaciones que trabajaban con MCCH en 2006, 133 (73 %) eran personas jurídicas y 49 (27 %) aún no tenían ese estatus legal. Además apoya a los productores para agruparse en organizaciones de segundo grado. Por ejemplo, en el caso del cacao, MCCH ha apoyado

la legalización de siete organizaciones de segundo grado, que se sumaron a las 78 existentes para crear una organización de tercer grado: la Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao (Corproc) (MCCH 2006, 9).

En el eje de la formación humana y deontológica aplican los principios primero y quinto: “Vivimos una fe liberadora en Jesús, que provoca compromiso y mística con nuestro pueblo marginado” y “Caminamos con la participación activa de la gente”. Con este fin, MCCH organiza talleres de trabajo para reflexionar con los productores y productoras en torno a “principios y valores orientados a la vivencia de una espiritualidad holística, la estima de sí mismo, el género y la identidad cultural” (MCCH 2006, 8). Se trata de inducir “cambios en las actitudes y prácticas de vida sobre la base de relaciones humanas equitativas, solidarias, de respeto y valoración” (MCCH 2008a, 11). En 2009, 3383 personas participaron en este tipo de formación.

### Evolución de MCCH vista a través de los estados financieros

Los estados financieros que logré obtener bajo una forma homogénea se refieren a los años 2003-2009. Si bien se trata de un período relativamente corto de la historia de esta ONG, es suficiente para caracterizar su evolución reciente. Como se puede observar en la tabla 3.1, entre 2003 y 2006 la estructura del activo de MCCH solo tuvo ligeras variaciones. Como analizaré en el estudio de caso 1, referente a la comercialización de las exportaciones de cacao, el período 2003-2006 marcó el final de un lapso de alrededor de ocho años durante el cual MCCH almacenaba grandes cantidades de este producto para operar en el mercado de Nueva York, principal lugar de centralización del comercio mundial de este producto. Se trata de un mercado a término, en el cual la dimensión unitaria de los lotes es importante y donde los participantes deben constituir *stocks* de reserva considerables para enfrentar obligaciones de entrega, en parte aleatorias, debido a los aplazamientos de vencimientos. Por lo tanto, este tipo de actividad tiene una importante dimensión especulativa.

Tabla 3.1. Balances de MCCH (en miles de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Activo</b>							
Activos fijos	2006 45 %	2610 44 %	2672 38 %	2563 40 %	3143 53 %	3481 57 %	3600 44 %
Activos corrientes	2383 54 %	3319 55 %	4270 60 %	3687 58 %	2545 43 %	2482 40 %	4554 56 %
<i>que incluye liquidez</i>	348 8 %	1096 18 %	1152 16 %	566 9 %	822 14 %	1655 27 %	2733 33 %
Otros	56 1 %	76 1 %	149 2 %	123 2 %	212 4 %	165 3 %	33 0 %
	4445 100 %	6005 100 %	7091 100 %	6373 100 %	5900 100 %	6128 100 %	8187 100 %
<b>Pasivo</b>							
Fondos propios	2107 47 %	2942 49 %	2481 35 %	2404 38 %	2440 41 %	3400 55 %	3973 49 %
Exigibles a mediano y largo plazo	357 8 %	250 4 %	211 3 %	890 14 %	393 7 %	260 4 %	917 11 %
Exigibles a corto plazo	1981 45 %	2813 47 %	4399 62 %	3079 48 %	3067 52 %	2468 40 %	3297 40 %
<i>que incluye exigible financiero</i>	1424 32 %	1208 20 %	1969 28 %	779 12 %	1204 20 %	770 13 %	1061 13 %
	4445 100 %	6005 100 %	7091 100 %	6373 100 %	5900 100 %	6128 100 %	8187 100 %

Fuente: MCCH 2003; 2009a.

La significativa deformación de la estructura del balance en 2007 refleja principalmente la decisión de MCCH de abandonar la política de *stocks* de reserva y de concentrarse únicamente en transacciones en efectivo con clientes claramente identificados. Este abandono fue motivado principalmente por el hecho de que MCCH fue incapaz de movilizar suficientes recursos financieros para constituir un volumen adecuado de *stocks* de reserva. Para poder cumplir con sus obligaciones de entrega a sus contrapartes, en más de una ocasión se vio obligado a comprar grandes cantidades de cacao a un precio muy alto en el mercado (donde la variabilidad de precios

es muy alta). Lo anterior generó pérdidas sustanciales que se reflejan desde 2005 en la estructura del pasivo: disminución de la proporción de fondos propios con un aumento proporcional del porcentaje de la deuda total.

Como la comercialización constituye la parte predominante de la actividad global de la ONG, sus instancias de dirección decidieron, dada la experiencia, no arriesgarse a una alta variabilidad de los resultados globales, que podría poner en peligro la continuidad e incluso la existencia de las otras actividades de la organización. Esta importante decisión estratégica generó una disminución del 17 % de los activos totales de la ONG en relación con el nivel más alto del período (finales de 2005).

El balance del año 2008 presentó un cambio estructural importante. Si bien no se observan cambios significativos en las proporciones respectivas de los activos fijos y de los activos corrientes, la composición de estos últimos se modificó fuertemente: la liquidez, que representaba 14 % del total del balance, se duplicó. En el pasivo, los fondos propios tuvieron una progresión muy importante, mientras que la deuda se redujo en proporciones espectaculares.

Igualmente, los principales datos del ejercicio del año 2009 reflejan una vez más un cambio significativo. De hecho, el espectacular aumento de los medios de acción –en un año el balance total aumentó en un tercio– resulta de lo que podríamos llamar un nuevo ‘golpe de acordeón’ en el volumen de transacciones de cacao. Este espectacular aumento es el resultado de un adecuado y nuevo cambio de estrategia. De hecho, MCCH fundó con algunos socios<sup>15</sup> una corporación (compañía limitada) para incursionar en la fabricación de chocolate de calidad. Se trata de romper con la supuesta fatalidad de la división internacional del trabajo que encauzaba a los países del Sur en el papel de exportadores de materias primas cuya transformación era estrictamente reservada a los países del Norte.

En esta ocasión, el fuerte crecimiento del volumen de actividades no se tradujo en una deformación de la estructura del balance, generadora

15 Se trata de los grupos Corporación de Organizaciones Campesinas La Pepa de Oro, Corporación de Organizaciones Campesinas de la Provincia de Esmeraldas (Cocpe), Unión de Organizaciones Campesinas Zona Alta de Poza Honda (UNOCPHSA), Unión de Organizaciones Campesinas del Cantón Bolívar (Uoccab) y Unión de Organizaciones Campesinas Independientes de la Provincia de Esmeraldas (Uocipe) (MCCH 2009a).

de desequilibrio e iliquidez. Los activos fijos casi no aumentaron, a diferencia de los activos corrientes (principalmente existencias y cuentas por cobrar comerciales), que reaccionaron menos que proporcionalmente y de manera controlada al incremento del volumen, lo que permitió aumentar aún más la importancia relativa de la liquidez, del 27 al 33 % del activo total. En el pasivo, los fondos propios, aun con una disminución relativa (pasaron de 55 a 49 % del balance total), aumentaron en más de medio millón de dólares en un año, lo que permitió multiplicar el monto de la deuda a largo plazo por 3,5, a la vez que esta se mantuvo en una pequeña fracción (23 %) de los fondos propios. La deuda a corto plazo, aunque en fuerte crecimiento (33 %), fue mantenida en una proporción razonable: 40 %, porcentaje similar al del año anterior del total del balance. En esta ocasión, fue posible incrementar fuertemente el volumen sin deteriorar la estructura financiera, e incluso fortalecerla.

La tabla 3.2 presenta la información disponible sobre la distribución de los fondos propios de la ONG. Se observa una disminución de las reservas en 2005 y 2007, y la imputación de importantes montos de los resultados de ejercicios anteriores en 2003, 2004 y 2006. En ausencia de un estado exhaustivo de las contribuciones y gravámenes, y dada la falta de concordancia de los rubros con los de la cuenta de resultados, no es posible determinar el mecanismo contable implementado. La última línea de la tabla permite constatar los efectos netos de este: una reducción de las reservas de

Tabla 3.2. Detalle de los fondos propios (miles de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aportes y donaciones	774	1598	1639	1753	1831	2259	2320
Reservas	1883	1883	1352	1352	469	749	812
Resultados del ejercicio anterior	-529	-551	-	-731	-1	30	317
Resultados del ejercicio	-21	12	-510	30	141	363	525
	2107	2942	2481	2404	2440	3401	3974

Fuente: MCCH 2003; 2009a.

cerca de medio millón de dólares en 2005 y de casi un millón de dólares en 2007; un aumento promedio del total de fondos propios de aproximadamente 3,75 % por año entre 2003 y 2007, mientras que los aportes y donaciones aumentaron durante el mismo período en un poco menos del 25 % por año en promedio.

Los datos provistos para 2008, que muestran por primera vez un aumento neto en las reservas, llevan a plantearse una cuestión problemática. Si bien es totalmente comprensible que el importante gravamen en las reservas realizado en 2007 sirvió, a la vez, para cubrir las pérdidas y para tener un resultado contable positivo para el ejercicio, es difícil comprender (o incluso incomprensible) que la distribución de los fondos propios en 2008 incluya al mismo tiempo un aumento de las reservas y de la totalidad del beneficio neto del ejercicio tal como se presenta en la cuenta de resultados. Se pueden avanzar dos hipótesis explicativas: o bien ciertas provisiones fueron asimiladas a reservas cuando, en virtud del principio contable de prudencia, tendrían que haber sido asimiladas a deudas; o bien, en la elaboración de los estados financieros ‘consolidados’ de MCCH, se omitió neutralizar las transferencias internas entre ‘divisiones’. El doble conteo de ciertos elementos del activo tiene en este caso como consecuencia ‘mecánica’, en virtud del principio de la igualdad de los activos y pasivos, el registro de un beneficio que podría ser parcialmente ficticio.

Aparte de esta consideración, los montos de los fondos propios presentados para 2008 y 2009 muestran, a la vez, un aumento espectacular (más de un millón y medio de dólares en dos años) y un equilibrio muy sensible entre las fuentes internas y externa de financiamiento.

La necesidad del fondo de rotación (NFR), el exceso de los activos corrientes (excepto tesorería) sobre las deudas operacionales (deudas a corto plazo no financieras), debe ser financiada con recursos permanentes (fondos propios o deuda a mediano y largo plazo), en la medida en que tiene un carácter estructural. Esto requiere y justifica la existencia de un fondo de rotación neto (FRN) positivo y suficientemente amplio. Si al menos uno de estos dos escenarios no se cumple, la condición de igualdad entre el activo y el pasivo del balance implica que para cubrir el financiamien-

Tabla 3.3. Análisis estructural del balance (miles de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Fondos de rotación neto <sup>1</sup>	458	582	20	731	-310	179	1290
Necesidad de fondos de rotación <sup>2</sup>	-1534	-694	-837	-944	-72	706	382
Posición neta de tesorería <sup>3</sup>	-1076	-112	-817	-213	-382	885	1672

Nota:

<sup>1</sup> Excedentes de capitales permanentes (fondos propios + deudas a mediano y largo plazo) sobre los activos fijos.

<sup>2</sup> Excedentes de los activos corrientes fuera de tesorería sobre las deudas a corto plazo no financieras (especialmente el crédito a proveedores).

<sup>3</sup> Diferencia algebraica entre la tesorería y las deudas financieras a corto plazo.

Fuente: MCCH 2003; 2009a.

to del saldo (NFR-FRN) se tiene una posición neta de tesorería (PNT)<sup>16</sup> negativa. Esta última situación indica que para mantener su capacidad de cumplir con la fecha límite de todas las obligaciones de carácter monetario, la empresa se vio en la obligación de financiar al menos parte de una necesidad recurrente a través de préstamos a corto plazo, lo que la vuelve muy dependiente y la coloca, de ser el caso, en situación de vulnerabilidad frente a sus financistas, en particular banqueros.

En el caso de MCCH (tabla 3.3), el carácter recurrente de este fenómeno de PNT negativa sugiere que, dado el carácter no lucrativo y la utilidad social de sus actividades, algunos financistas aceptaran ‘congelar’ parte de su asistencia financiera concedida a corto plazo, cuya renovación automática, sin embargo, no estaba garantizada. Para el año 2007, se observa incluso un FRN negativo. Como señalé, el *downsizing* que MCCH se impuso voluntariamente a partir de inicios de 2007, y que redujo sustancialmente su deuda a mediano y largo plazo, lo condujo incluso a presentar un FRN negativo, aunque el NFR sea (ligeramente) positivo.

En 2008, el resto de la deuda a largo plazo se redujo en una tercera parte y la deuda a corto plazo, que había sido –y probablemente debía

<sup>16</sup> La posición neta de tesorería es la diferencia, positiva o negativa, entre los valores disponibles (depósitos a la vista o a muy corto plazo) en el activo y, en el pasivo, el crédito puramente financiero a corto plazo (en general deudas bancarias), es decir, los medios de tesorería que la empresa tuvo que buscar afuera, debido a su incapacidad de generarlos en su totalidad a través de su propia actividad.

ser— mantenida en 2007 a su nivel de 2006, también se redujo de manera significativa. Para el 31 de diciembre de 2008, MCCCH contaba con una estructura financiera muy sólida, en la que se evidenciaban una necesidad de fondo de rotación muy negativa,<sup>17</sup> un coeficiente de independencia financiera elevado ( $[(3400/6128) \times 100] = 55 \%$ ) y un coeficiente de liquidez elevado ( $(1655/770 = 2,15)$ ). Esto se debía, principalmente, a una reducción drástica de su necesidad de fondo de rotación, que se volvió negativa.<sup>18</sup> Esto le permitiría, si fuera necesario, reducir aún más su endeudamiento sin tener que recurrir a los fondos propios, es decir, mediante la asignación de una parte de los excedentes de caja para pagar una porción de los fondos operativos. En 2009, a pesar del fuerte incremento del volumen de actividad, la situación mejoró respecto al año anterior, lo que sugiere que MCCCH pudo y fue capaz de crear condiciones estructurales de liquidez.

Como se muestra en la tabla 3.4, la composición de las ventas por sector de actividad se mantuvo muy estable entre 2003 y 2006. La importancia relativa del sector agroexportador (cacao) es tal, que el *downsizing* drástico de 2007 de la actividad del cacao (reducción del negocio en un poco más del 40 %) solo redujo en un poco más de 5 % su contribución al negocio en su conjunto, que, a su vez, se había reducido en cerca de 38 %. En el año 2008, y especialmente en 2009, la predominancia del sector del cacao se incrementó; Maquita Solidaria ya ni siquiera aportaba el 10 % del beneficio total. No nos fue posible observar y mucho menos evaluar el impacto de esta evolución sobre las estructuras y objetivos operacionales de la ONG.

Con respecto a la cuenta de resultados (tabla 3.5), el margen bruto solo cubre parcialmente los gastos generales, lo que genera un resultado neto casi nulo en 2003 y 2004, y significativamente negativo en 2005. Esto ocurre debido a la aplicación del principio de precio justo, que lo reduce deliberadamente de forma significativa en comparación con lo practicado

17 Esta situación puede ser temporal: si el volumen de actividad disminuye, esto provoca una disminución de los *stocks*, que a su vez causa una reducción posterior del curso del crédito-proveedores.

18 Esta reducción ocurrió de esta manera: [Activos corrientes excepto tesorería (*stocks* y cuentas por cobrar comerciales) menos exigibles a corto plazo no financieros (créditos comerciales y asimilados)] =  $[(2482 + 165 - 1655) - (2468 - 770)] = (-706)$

Tabla 3.4. Composición de las ventas por sector de actividad (miles de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agroexportación (cacao)	13 847 89,7 %	14 338 85,3 %	14 780 84,6 %	14 621 84,5 %	8596 <sup>a</sup> 80 %	8555 83,6 %	17 541 91,4 %
Prod. alim. agroindustriales	780 4,6 %	585 3,5 %	593 3,4 %	569 3,3 %	761 7,- %	-	-
<i>Maquita solidaria</i>							
Artesanía	144 0,8 %	175 1,1 %	197 1,1 %	236 1,4 %	226 2,1 %	1506 14,7 %	1460 7,6 %
Agroindustrial Maquita	1912 11,5 %	1657 9,8 %	1872 10,7 %	1788 10,3 %	1076 10,- %		
Productos andinos							
Agencias de turismo	68 0,4 %	54 0,3 %	39 0,2 %	85 0,5 %	112 1,1 %	174 1,7 %	196 1,0 %
	16 751 100 %	16 809 100 %	17 481 100 %	17 299 100 %	10 771 100 %	10 235 100 %	19 197 100 %

Nota: a De los cuales, USD 2063 están clasificados en el subrubro Comercialización comunitaria.

Fuente: MCCCH 2003; 2009a.

en el mismo sector terciario por las organizaciones con fines de lucro. Los resultados netos ligeramente positivos en 2006 (margen neto de 0,2 %), 2007 (margen neto de 1,3 %) y 2008 (margen neto de 3,6 %) solo se logran gracias a resultados diversos no despreciables (especialmente en 2006) cuya naturaleza no nos fue comunicada. La situación no se modificó significativamente durante los dos años siguientes. El resultado corriente de 2008 sigue siendo ligeramente negativo. Y si el resultado corriente de 2009 es significativamente positivo y alcanza más de un cuarto de millón de dólares, el resultado neto global sigue explicándose en más de 50 % por los resultados diversos de origen no especificado.

La tabla 3.6 presenta la lista de las instituciones de países del Norte —europeos, principalmente— que durante los últimos años participaron en el financiamiento de las actividades de MCCCH.

Tabla 3.5. Cuenta de resultados MCCH (miles de dólares)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
+	Volumen de ventas	16 703 100 %	16 844 100 %	17 506 100 %	17 311 100 %	10 778 100 %	10 190 100 %	19 217 100 %
-	Costo directo de ventas	15 290 91,5 %	15 631 92,8%	16 452 94 %	16 119 93,1 %	9 533 88,4 %	8 526 83,7 %	16 736 87,1 %
=	Margen bruto de explotación	1413 8,5 %	1213 7,2 %	1054 6 %	1192 6,9 %	1245 11,5 %	1664 16,3 %	2481 12,9 %
-	Gastos generales	1456 8,7 %	1307 7,8 %	1558 8,9 %	1826 10,5 %	1434 13,3 %	1727 17,0 %	2201 11,5 %
=	Resultado corriente	-43 0,2 %	-94 0,6 %	-504 -2,90 %	-634 3,6 %	-189 1,7 %	-63 -0,6 %	280 1,5 %
+	Resultados diversos	22 0,1 %	107 0,7 %	-6 -	664 3,8 %	330 3 %	373 3,7 %	300 1,6 %
=	Resultado (ejercicio)	-21 0,1 %	13 0,1 %	-510 -2,9 %	30 0,2 %	141 1,3 %	310 3,0 %	580 3,0 %
+	Programas sociales		932	2276	2703	2518	3920	4434
-	Costos programas sociales		933	2272	2702	2518	3867	4490
=	Resultado programas sociales		-1	3	1	0	53	-55
	Resultado neto (ejercicio)		12	-507	31	141	363	525

Fuentes: MCCH 2003; 2009a.

Tabla 3.6. Las contribuciones financieras externas de 2003 a 2008 (en miles de dólares)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Totales	Por país
MISEREOR	Alemania		43						43	154
Pan para el mundo	Alemania	76	26	9					111	
Horizont Huellas	Austria	6							6	14
Horizont Ladrilleros	Austria	8							8	
PL480	Estados Unidos	135	142	56					333	333
ACSUR Segovia	España			107	189	173	1		471	13 998
ADSIS	España					149	211	171	531	
Ágora	España					14	199	168	381	
Amarante	España					77	127	104	309	
Badajoz	España	4							4	
Cáritas Bilbao	España			152	163				315	
Cáritas Biskaia	España						166	182	348	
CODESPA	España						9	15	24	
Ecología y desarrollo	España							15	15	
ECOSOL y otros	España				1	133	418	991	1543	
Entrepueblos	España			9	25	110	306	268	717	
FONS Cotopaxi	España	57	33						90	
FONS Mallorquí	España		30	72	48	53	21	35	259	
FONS Manabí	España	62							62	
FUNDESO	España			251	374	191	74		891	
Huaquipura	España					111	76	175	362	
INTERMON	España	144	100	125	86				455	
Manos Unidas	España			97	100	82	330	221	830	
PROCLADE	España	52	216	488	790	789	809	968	4113	
PROPERU	España						41		41	
SETEM	España		181		168	83	459	400	1292	
Solidaridad Internacional	España	59	106	20	33	23		34	274	
Solidaridad Internacional Soria	España	2	33						35	
Solidarios	España				125	234	176	100	635	
FAL	Francia		3	13					16	16

Tabla 3.6 (continuación)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Totales	Por país
HIVOS	Holanda	64	162	125	84	98	136	164	833	3267
ICCO	Holanda	111	376	291	238	242	278	329	1864	
IICD	Holanda		54	63	16				133	
World Servants	Holanda		50	60	58	78	106	86	438	
CEI	Italia						82		82	341
Conferencia Episcopal Italiana	Italia							44	44	
Cooperativa di Treviso CPS	Italia			20					20	
CTM Alto Mercato	Italia				24	11			35	
Diócesis de Treviso	Italia		21						21	
FAO	Italia		9	1					10	
Ferrero	Italia	16	19		44				79	
Il Canale	Italia						50		50	
Ferrero	Luxemburgo						77		77	77
COSUDE	Suiza	145	67						212	212
Total		942	1669	1961	2568	2650	4153	4470	18 413	18 413

Fuente: MCCH 2003; 2009a.

## Conclusiones

La historia de MCCH proporciona pruebas de su capacidad de adaptación a nuevos contextos, así como a las diversas opciones metodológicas de intervención para el desarrollo, algunas de las cuales requieren profundos cambios de concepción y de prácticas. Ilustra bien la trayectoria de una organización que, en su trabajo de desarrollo en Ecuador, y a partir de la historia personal de un sacerdote italiano vinculado a la teología de la liberación, adopta estrategias de desbordamiento para pasar luego a estrategias de enmarcación. Tal transición sigue siendo objeto de críticas internas y externas, así como la causa de controversias que atraviesan la organización y sus acciones (Espinosa 2009; 2010a).

En su trayectoria, ensayó diversas fórmulas para lograr un comercio más justo. Inicialmente, constituyó cooperativas de compra en los barrios urbano-marginales de Quito, con el fin de aprovechar las economías de escala y reducir los precios para los consumidores finales. Luego estableció relaciones de compra-venta entre las ciudades y el sector rural para ofrecer un mejor precio, tanto a los consumidores de las zonas urbano-marginales como a indígenas y campesinos productores rurales. Más recientemente, se centró en la exportación de productos agrícolas y de artesanías para obtener mejores precios para los productores rurales y artesanos. Con este fin, se vinculó a redes internacionales de comercio justo, así como a redes de comercio internacional convencionales para mercados específicos como el del cacao.

En la fase de desbordamiento, tal como la caracterizan Callon y Latour (1997), MCCH logró desarrollar relaciones duraderas con aproximadamente 400 organizaciones de base en Ecuador. En esa época, realizó un gran trabajo de puesta en contacto de diferentes personas y organizaciones, así como de mantenimiento de esas relaciones a través de instrumentos tanto formales (asambleas generales) como informales (participación en las fiestas religiosas católicas y tradicionales, comunitarias y familiares), con el fin de fortalecer las relaciones y nunca desligarse los unos de los otros. Retomando las categorías de análisis de Boltanski, estableció de esa manera relaciones de tipo 'doméstico', basadas en la confianza, la amistad y un sistema de interdependencias horizontales y verticales, en las cuales la figura del padre Graziano desempeñaba un papel clave en términos de cohesión social. La voluntad de MCCH y del padre Graziano era contribuir a sacar a la gente de su condición de explotación, así como proponer un sistema económico alternativo, es decir, una especie de híbrido entre intercambio y don, que también puede ser caracterizado como un compromiso entre los principios de la ciudad cívica y de la ciudad doméstica. Sin embargo, el fracaso en el plano financiero procedente de la falta de adaptación de los precios de MCCH a los precios de mercado lo llevó a introducir gradualmente las preocupaciones de los mercados de referencia en los que evolucionaban sus productos, específicamente en términos de nivel y estabilidad de la calidad de los productos.

Para pasar al registro del intercambio, es decir, a la aplicación de estrategias de enmarcación de las actividades, MCCH operó las dos deformaciones señaladas por Callon y Latour (1997). La primera consiste en tratar a las personas cercanas como extranjeros de los cuales nos desligamos completamente. En este sentido, las pérdidas en la cartera de créditos de sus socios, como resultado de la acumulación de créditos, llevaron a MCCH a tomar la decisión de cerrar los créditos y establecer relaciones cada vez más formales con sus socios. Estos se convertían en compradores y proveedores subcontratistas, es decir, no solo en clientes o proveedores, sino también, en cierto sentido, en empleados. De hecho, en un primer momento, un grupo procedente de las organizaciones de base trabajó de manera informal, como voluntarios sin contratos de trabajo, con o sin remuneración, en un clima de confianza familiar. Cuando MCCH decidió formalizar las relaciones mediante contratos que establecían condiciones y responsabilidades para ambas partes, algunas personas se alejaron o fueron alejadas de las actividades de comercialización. A partir de entonces, MCCH ha experimentado menos dificultades al despedir personal, debido a los cambios de estrategia, o a que su perfil ya no era adecuado, o a causa de faltas personales.

La segunda operación consiste en tratar a los extranjeros lejanos como personas próximas de las cuales nunca nos desligaremos. Esta transformación se produjo cuando MCCH, luego de acumular pérdidas, decidió prestar más atención a los precios de mercado y a los requerimientos de los compradores, más aún cuando inició las actividades de exportación de cacao y de artesanías a través de la red de comercio justo. En los años noventa, estos clientes del comercio justo eran también flexibles en cuanto a la relación calidad-precio de los productos. Ellos estaban dispuestos a pagar un poco más para ‘ayudar’ a los pequeños productores, en una opción claramente cívica e incluso influenciada por sentimientos de caridad cristiana (en esa época varios productos se vendían en diversas iglesias).

Sin embargo, los consumidores del comercio justo empezaron a prestar más atención a la calidad de los productos, incluso casi tanto como los clientes del comercio convencional, dispuestos a pagar un poco más caro un producto con la etiqueta de lo justo, siempre y cuando presen-

tara las mismas características cualitativas que sus substitutos ‘no justos’. Esta tendencia se fortaleció debido a la preocupación por proteger a los consumidores por parte de los organismos nacionales e internacionales de comercio. MCCH no pudo escapar a estas nuevas presiones del mercado porque le había apostado al mercado externo, fuera justo o convencional. En este proceso se preocupó cada vez más por los requerimientos de los consumidores finales, que generalmente son extranjeros distantes.

La historia de MCCH ilustra el creciente trabajo de formateo operado por el mercado para llevarlo a su configuración actual, aun cuando ese trabajo no deja de suscitar tensiones, contradicciones y resistencias internas. Se puede observar este proceso de formateo al menos en relación con tres elementos: las acciones de formación, la contratación de trabajadores o empleados, y la planificación.

Al inicio de MCCH (de 1985 a 1989), la formación estaba totalmente imbricada en las actividades de comercialización y de reflexión en las CEB. Desde 1990 se introdujeron procesos más formales para llegar a los procesos actuales con una escuela denominada de ‘socioeconomía solidaria’. Actualmente, el desarrollo de este tipo de actividad se mide a través de un seguimiento cuantitativo y por la comprobación de sus impactos en términos de acciones emprendidas por las organizaciones de base, tales como la obtención del estatus jurídico o de financiamiento.

Cuando el trabajo de MCCH se fusionaba con el de las CEB, el involucramiento de las personas en las actividades de comercialización era, en su mayoría, de carácter voluntario. Cuando las actividades se hicieron más regulares, y en la medida en que MCCH encontraba financiamiento para estos fines, se involucró a estas personas mediante un contrato de trabajo. Por lo tanto, durante la primera fase, los ‘trabajadores’ de MCCH eran a la vez los socios de las organizaciones de base, los que compraban los productos, los que iban a misa. Las relaciones se basaban fundamentalmente en la confianza y en la protección.

Desde mediados de los años noventa, MCCH decidió contratar a técnicos con determinados perfiles para llevar a cabo actividades específicas y especializadas. Actualmente, quienes trabajan en la organización tienen un estatus profesional y son evaluados a través de herramientas ‘objetivas’,



tales como la evaluación de la consecución de los objetivos anuales y de los resultados financieros (si es relevante para la posición), o también en términos de impacto de las actividades de intervención social. Estas evaluaciones y exámenes conllevan a decisiones de renovación o terminación de los contratos temporales, o de despido de las personas empleadas por un período indefinido.

Al inicio, la planificación era elaborada en las reuniones de las CEB y, por tanto, en un proceso esencialmente de abajo hacia arriba (*bottom up*). A partir de 1988, se estableció un proceso formal de planificación, de arriba hacia abajo (*top down*), para llegar progresivamente al actual sistema de planificación estratégica, operativa y financiera. Este sistema reporta los resultados por centro de costo y por fuente de financiamiento; registra las actividades específicas realizadas por cada trabajador y empleado, y procede al seguimiento y al *reporting* de los datos requeridos por las diferentes certificaciones y acreditaciones nacionales e internacionales de calidad de los productos y procesos de trabajo. La actividad de los productores que no están ligados a MCCH por un contrato de trabajo o de empleo también está integrada en la planificación y el *reporting*.

El conjunto de herramientas de control y de rendición de cuentas del formateo al intercambio contribuyen a enmarcar el trabajo cotidiano de los empleados, pero también de los socios. Es este un proceso que, retomando el concepto de disciplina tal como lo concibe Foucault (1975, 138; 1984), persigue la producción de individuos útiles y obedientes, porque de lo contrario plantean problemas posteriores y, por lo tanto, deben ser alejados de la organización.

En lo que se refiere a la relación con el mercado, MCCH está presente tanto en el mercado convencional (principalmente el del cacao) como en el comercio justo (artesanías, alimentos y turismo). En el convencional, se trata de ajustarse a las condiciones de calidad y a los precios, lo que hace que 'hacia atrás' de la cadena MCCH garantice el respeto de los principios de la ciudad industrial y de la ciudad mercantil. En el mercado justo, MCCH está cada vez más obligado a seguir el mismo tipo de estrategia, porque el movimiento del comercio justo desde hace unos 10 años está sometido a la competencia del comercio convencional y, en este marco,

se esfuerza por estandarizar la calidad de sus productos, es decir, adoptar estrategias de seguidor<sup>19</sup> respecto del comercio convencional. Si la dimensión cívica de MCCH aún está presente, es principalmente en el plano del discurso.

Concluyo que tras el desarrollo de las fases de enmarcación de las actividades, sobre todo en su versión fuerte, las acciones de MCCH son actualmente el resultado de un compromiso entre los principios de la ciudad mercantil y de la ciudad industrial y, en menor medida y cada vez más restringida, de la ciudad cívica. Este tipo de compromiso interno es el resultado de una estrategia de adaptación externa. Dado que los productores involucrados en tres de las cuatro organizaciones de base que revisaré en los próximos capítulos están en contacto permanente con MCCH en tanto organización de segundo grado (intermediario comercial), el examen de esos tres casos me permite profundizar en la comprensión de las cuestiones de las intervenciones de este último.

<sup>19</sup> El seguidor es el competidor que, debido a que solo dispone de una parte restringida del mercado, es conducido a adoptar un comportamiento adaptativo (Lambin 1994, 333).

## Capítulo 4

### La exportación de cacao fino de aroma

En enero de 2005 me contacté con la fundación MCCH. El padre Graziano, presidente de MCCH, me acogió y me relató la historia de la fundación, sus éxitos y sus problemas. Además, me indicó que el cacao era un producto exitoso por su rentabilidad, porque la fundación se situaba entre los principales exportadores del país y porque los beneficios de esta actividad llegaban a un gran número de productores. El propósito era mejorar sus condiciones de vida, a través del incremento de los precios que se les pagaba, mientras otros valores permanecían iguales. El padre también me comentó que le gustaría encontrar otros productos con características similares para multiplicar los motores del desarrollo.

Dentro de la evolución de MCCH, la exportación de cacao fino de aroma constituía su actividad principal. Entre 2003 y 2009, la organización administró una cifra promedio de ventas de 15,5 millones de dólares, de la cual la exportación de cacao representa en promedio el 85,5 %. En 2003, MCCH fue el primer exportador de cacao del Ecuador (Anecacao 2008). Sin embargo, a partir de 2006, MCCH cambió la estrategia de su sector cacao y terminó en el tercer lugar ese año, en el décimo lugar en 2007 y en el decimocuarto en 2008 (Anecacao 2008, 2009).

Antes de comenzar el análisis, quisiera dar una visión general de la investigación de campo. En octubre de 2005, entrevisté dos veces al responsable del sector cacao de MCCH, lo que me proporcionó un primer acercamiento a esta actividad, así como a su estructura de soporte en MCCH. Dado que fue el principal producto de exportación del país des-

de su independencia, en 1822, hasta alrededor de 1950, existe una vasta literatura que me ha permitido especificar el contexto histórico, económico y político en el que MCCH se propuso intervenir en la producción y comercialización de este producto. Para el análisis de este caso, recurrí principalmente a las bases de datos de la Asociación Ecuatoriana de Cacao (Anecacao) y de la Organización Internacional del Cacao (International Cocoa Organization, ICCO), así como a los diferentes documentos financieros y analíticos de MCCH que se refieren a este producto. Para tener una visión general de las interacciones entre MCCH y los productores, realicé, en octubre y noviembre de 2008, entrevistas y observaciones en la asociación Sueños del Ecuador, ubicada en la provincia de Esmeraldas, en la Costa ecuatoriana. Anteriormente, había participado, en septiembre de 2007, en la conferencia anual sobre el cacao, organizada por MCCH con y para sus productores.

En 2009, MCCH tenía 21 centros de acopio de cacao en las provincias de la Costa del Ecuador (El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí). La oficina encargada de las exportaciones de este producto está localizada en Guayaquil.

### Contexto, problematización y traducciones

El cacao o ‘pepa de oro’ es un producto históricamente representativo de América Latina. Fueron los toltecas, los aztecas y los mayas, en México y América Central, quienes domesticaron la planta, la cultivaron y consumieron; la denominaban *xocoatl* (Soria 2007). Los europeos empezaron a utilizarlo a mediados del siglo XVI, luego de que religiosas españolas le añadieran azúcar y vainilla. En aquella época, la exclusividad del cultivo y de la exportación del cacao fue concedida por actuación del rey de España a México, América Central, Venezuela y Trinidad y Tobago (Soria 2007).

Según documentos históricos, la presencia del cacao en Ecuador se remonta a inicios del siglo XVII, a orillas del río Daule, lo que contrasta con quienes sostienen que en la Amazonía ecuatoriana se cultivaba desde tiem-

pos más remotos. Desde entonces, este cultivo se extendió aguas arriba, hacia el río Babahoyo. Por ello una de las variedades ecuatorianas se designa por la denominación algo familiar de cacao arriba (‘de aguas arriba’) y se caracteriza por un aroma floral. Botánicamente, esta variedad corresponde a los tipos amazónicos, y se produce principalmente en Ecuador (Soria 2007).

El cacao formó parte de la historia social y económica del país desde la época colonial; ya en el siglo XVII se exportaba. En la Independencia (1822) y de los primeros años de la República, la economía del país se apoyó principalmente en la exportación de este producto. A finales del siglo XIX, Ecuador se convirtió en el primer exportador mundial, principalmente con destino a Inglaterra (Acosta 2006). A inicios del siglo XX, fue el motor económico de la mayor integración del país al mercado mundial. En este contexto, el país se posicionó como exportador de productos primarios, lo que indujo una transformación de los procesos de producción y de circulación, de la estructura de clases, de las formas de articulación estatal, regional y nacional, así como de las relaciones entre las diferentes regiones del país (Acosta 2006, 48). La producción cacaotera se desarrolló en grandes extensiones de tierra, llamadas ‘gran cacao’, cuya propiedad era concentrada con base en el trabajo de los campesinos, quienes debían sembrar los árboles y cuidarlos hasta el momento de su explotación por parte del propietario. De este modo, la burguesía ecuatoriana se consolidó en tanto oligarquía agrofinanciera y comercial, exportadora de cacao, importadora de bienes extranjeros y vinculada a las instituciones financieras y filantrópicas de Guayaquil, en la Costa del país (Acosta 2006, 27-28).

La situación del país se deterioró luego de la Primera Guerra Mundial, cuando la demanda y los precios del cacao cayeron. El precio pasó de 590 dólares/tonelada en 1919 a 265 dólares en 1920, y a 127 dólares en 1921. En esa misma época, enfermedades como la escoba de bruja (*Crinipellis pernicioso Stabel*) o la moniliasis (*Moniliaroreri*) afectaron a las plantaciones de cacao, mientras que los países africanos se apropiaron del mercado de este producto durante su colonización. Entre 1916 y 1926, las exportaciones de cacao ecuatoriano pasaron de 48 955 a 20 276 toneladas. En 1914, el cacao que representaba el 77 % de las exportaciones, se redujo a 71 % en 1920 y a 29 % en 1930 (Acosta 2006, 62-63).

Luego de la crisis cacaotera, que se prolongó hasta fines de los años cuarenta, Ecuador encontró otro producto de exportación que substituiría al cacao: el banano. En efecto, la participación del cacao en las exportaciones del país cayó a 24,3 % en promedio durante la década de los cincuenta, a 15,64 % en los años sesenta, a 6,12 % en los setenta y a 2,81 % en los ochenta (BCE 2009). La pérdida de importancia para la economía ecuatoriana se acentuó a partir de 1972, cuando la producción de petróleo la substituyó.

La tabla 4.1 ilustra la evolución de la producción mundial de cacao en grano entre 1998 y 2007. En 2007, dicha producción fue de 3398 millones de toneladas, es decir hubo una reducción de alrededor de 9 % en relación con el nivel de 3724 millones de toneladas de 2006. Costa de Marfil fue el primer productor mundial (38 %). Seguido de Ghana (18 %) e Indonesia (14 %). Ecuador solo tenía el 3,4 % del mercado en 2007. Sin embargo, se presentó un incremento constante durante la última década.

El consumo mundial de cacao, medido sobre la base de las molindas en grano, se incrementó en 2,5 %, para alcanzar 3608 millones de toneladas en 2007. La transformación sigue ocurriendo sobre todo en los países consumidores. Los Países Bajos y Estados Unidos son los principales transformadores, con un total de más de 400 000 toneladas por año cada uno. En 2007, se produjo un fuerte déficit de 242 000 toneladas entre oferta y demanda, y los *stocks* mundiales de cacao en grano cayeron a 1,6 millones de toneladas, lo que corresponde al 44 % de las molindas anuales. Este desequilibrio entre cantidades ofrecidas y demandadas no ha dejado de ejercer una presión al alza sobre los precios.

En lo que se refiere a Ecuador, las exportaciones de cacao en grano recobraron una importancia relativa a partir de 1999, con un aumento muy significativo que vio multiplicarse por diez el nivel del año anterior. En 2006, alcanzaron un récord anual absoluto de 95 353 toneladas. En 2007, cayeron a 89 628 toneladas (tabla 4.2), pero gracias al alza continua de los precios internacionales, los exportadores no registraron pérdidas. Las exportaciones de 2008 alcanzaron 109 157 toneladas. Esa misma tabla permite observar la evolución de las empresas que fueron las 25 principales productoras de 2008.

Tabla 4.1. Producción mundial de cacao en grano, 1998-2007 (en miles de toneladas)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
<b>África</b>	1841	1920	2161	1947	1951	2232	2550	2374	2642	2391	70,4
Camerún	115	124	115	133	131	160	166	185	166	166	4,9
Costa de Marfil	1113	1163	1409	1212	1265	1352	1407	1286	1408	1292	38,0
Ghana	409	398	437	395	341	497	737	599	740	614	18,1
Nigeria	165	198	165	177	185	173	180	200	200	190	5,6
Otros	39	37	35	30	29	50	60	104	128	129	3,8
<b>América</b>	403	368	390	418	371	428	461	445	446	411	12,1
Brasil	170	138	124	163	124	163	163	171	162	126	3,7
Colombia	38	38	37	37	38						
República Dominicana	70	26	37	45	45	47	47	31	42	47	1,4
Ecuador	30	75	95	89	81	86	117	116	114	114	3,4
México	35	35	36	34	35						
Perú	22	21	24	17	14						
Venezuela	17	17	17	14	15						
Otros	21	18	20	19	19	132	134	127	128	124	3,6
<b>Asia y Oceanía</b>	446	520	521	488	539	510	525	559	636	596	17,5
Indonesia	331	390	410	392	455	410	430	460	530	490	14,4
Malasia	65	75	45	35	25	36	34	29	30	31	0,9
Papúa Nueva Guinea	29	35	47	39	38	43	39	48	51	50	1,5
Otros	21	20	19	22	21	21	22	22	25	25	0,7
<b>Total mundial</b>	2690	2808	3072	2853	2861	3170	3536	3378	3724	3398	100
% Ecuador	1,1	2,7	3,1	3,1	2,8	2,7	3,3	3,4	3,1	3,4	

Fuente: ICCO 2008.

Tabla 4.2. Ecuador: exportación de cacao en grano, período 1998-2009  
(toneladas métricas)

Exportadores	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
	tm		tm		tm		tm		tm		tm	
Acmansa CA	240	3,8	2207	3,5	3009	5,9	2183	4,0	1245	2,2	1753	2,4
Transmar Ecuador												
Inmobiliaria Guangala			1216	1,9	2314	4,5	2331	4,2	3574	6,2	6744	9,2
Casa Luker del Ecuador							575	1,0	4801	8,4	4817	6,6
Adelpro SA												
Cofina SA	619	9,9	4001	6,4	3451	6,8	4765	8,7	4408	7,7	6503	8,9
Ecuatoriana Cía. Ltda.									110	0,2	250	0,3
Fund. Maquita Cushunchic	590	9,4	4621	7,4	4120	8,1	4174	7,6	4911	8,6	7612	10,4
Quevexport									765	1,3	4457	6,1
Agro Manobanda Hnos SA									268	0,5	2436	3,3
Exporcafé Cía. Ltda.	40	0,6	1691	2,7	972	1,9	911	1,7	285	0,5	1172	1,6
Majid SA												
Osella S A	72	1,1	1210	1,9	2013	3,9	2125	3,9	3246	5,7	3833	5,3
Eximore Cía. Ltda.	925	14,7	7023	11,2	5415	10,6	4761	8,6	5024	8,8	4905	6,7
Exp. e Imp. A&J SA												
Askley Delgado	697	11,1	3518	5,6	2159	4,2	1291	2,3	2240	3,9	2607	3,6
Santa Fe Java	40	0,6	20	0,0	24	0,0			45	0,1	1226	1,7
Ecuacoffee S.												
Exikam												
Total general	6282	100	62 511	100	51 096	100	55 043	100	57 373	100	72 979	100

Tabla 4.2 (continuación)

Exportadores	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
	tm		tm		tm		tm		tm		tm	
Acmansa CA	2166	2,7	3624	4,2	6472	6,8	5463	6,1	8474	7,8	11 286	8,7
Transmar Ecuador									10 106	9,3	10 536	8,1
Inmobiliaria Guangala	6289	8,0	7905	9,2	7246	7,6	7029	7,8	7632	7,0	9280	7,1
Casa Luker del Ecuador	5376	6,8	4070	4,7	7254	7,6	4953	5,5	6030	5,5	8800	6,8
Adelpro SA					1426	1,5	4437	5,0	6198	5,7	7254	5,6
Cofina SA	10 751	13,6	10 269	12,0	6379	6,7	5631	6,3	4827	4,4	6752	5,2
Ecuatoriana Cía. Ltda.	1326	1,7	1376	1,6	2627	2,8	1476	1,6	2901	2,7	6158	4,7
Fund. Maquita Cushunchic	9010	11,4	9750	11,4	7867	8,3	3460	3,9	2952	2,7	6095	4,7
Quevexport	3699	4,7	4152	4,8	4246	4,5	3665	4,1	3987	3,7	5893	4,5
Agro Manobanda Hnos SA	2737	3,5	5053	5,9	4259	4,5	3202	3,6	3150	2,9	5293	4,1
Exporcafé Cía. Ltda.	3163	4,0	4122	4,8	1426	1,5	3533	3,9	3052	2,8	5202	4,0
Majid SA									951	0,9	4302	3,3
Osella S A	4160	5,3	4123	4,8	3913	4,1	3244	3,6	3048	2,8	4297	3,3
Eximore Cía. Ltda.	4911	6,2	2617	3,1	5309	5,6	6468	7,2	6516	6,0	3997	3,1
Exp. e Imp. A&J SA							100	0,1	1881	1,7	3392	2,6
Askley Delgado	909	1,1	1373	1,6	3712	3,9	1690	1,9	1695	1,6	3353	2,6
Santa Fe Java	3192	4,0	2499	2,9	2702	2,8	2843	3,2	2220	2,0	2889	2,2
Ecuacoffee S.							776	0,9	4571	4,2	2501	1,9
Exikam											2318	1,8
Total general	79 058	100	85 728	100	95 353	100	89 628	100	109 157	100	130 322	100

Fuente: Anecacao 2008; 2009; 2010.

Aunque en 2007 la participación del Ecuador fue baja es uno de los principales exportadores mundiales de cacao fino de aroma: capta más del 50 % del mercado (ICCO 2008). No obstante, un número creciente de productores ecuatorianos han adoptado una variedad de cacao (la CCN51: 20,5 % de las exportaciones totales en 2008), cuyas características son diferentes de los cacaos de calidad superior (arriba, nacional y fino aroma), pero cuyo rendimiento productivo es tres veces mayor. Su precio por tonelada es, por lo tanto, significativamente menor. Muchos intermediarios recurren a la mezcla de dos de los tres tipos de cacao, lo que un buen especialista puede detectar fácilmente. El riesgo de la homogeneidad de la calidad resultante de esta práctica es, por consecuencia, generar una presión a la baja de los precios de los cacaos de alta calidad, causar un daño a los productores e intermediarios honestos y, en última instancia, debilitar la visibilidad y la credibilidad de la denominación de origen cacao de Ecuador.

Mientras que el volumen de ventas de 2008 –el más bajo de los últimos 11 años–, solo representó el 30 % de la cifra récord de 2005, el año 2009 registró un crecimiento de más del 100 % en el monto de las ventas de cacao. La estrategia adoptada a partir de 2007 representó lo que en la jerga de las finanzas se denomina un ‘golpe de acordeón’ exitoso. De hecho, es sabido que un crecimiento significativo de las ventas es generalmente acompañado de un triple deterioro: de la rentabilidad, de la independencia financiera (debido a un incremento de la deuda) y de la liquidez. En MCCH sucedió todo lo contrario, ya que en 2009 registró progresos significativos en estos tres indicadores financieros esenciales.

Dada la imposibilidad de obtener desde entonces información interna, planteo la hipótesis de que la decisión estratégica clave de MCCH fue, en este caso, el abandono del rol de operador en el mercado a término del cacao. De la información públicamente disponible puedo deducir que la estrategia de MCCH, de reorientación hacia sus afiliados (que podría ser la motivación para el *downsizing* observado los años anteriores) no se confirma, o solo muy parcialmente. De hecho, en relación con el cacao,<sup>1</sup>

<sup>1</sup> En 2009, representó el 91,4 % de los ingresos por ventas de las ONG.

las ventas procedentes de sus afiliados, es decir, de las experiencias comunitarias y de las cooperativas que apoya, en ningún caso superan el 15 % de sus ventas totales de cacao. El 85 a 90 % restante procede, en proporciones que desconozco, de las transacciones con productores independientes y de una actividad clásica de *broker*. En cuanto a los compradores, se trataría de trasformadores y de *brokers*, en proporciones variables, de acuerdo con la temporada.

Ahora me concentraré en la historia de la relación de MCCH con los productores de cacao, e identificaré los eventos claves que caracterizan las diferentes fases del desarrollo de los productos, de los mercados y de las organizaciones de productores. Examinaré más detalladamente el caso de la asociación Sueños del Ecuador, cuyos productores trabajan con MCCH desde los años noventa.

#### Primera fase. El desbordamiento o el nacimiento y desarrollo de un tejido asociativo

En 1990 MCCH decidió desarrollar intervenciones a favor de los productores de cacao. El presidente de MCCH, el padre Graziano Mason, había mantenido contactos con organizaciones de la provincia costera de Esmeraldas, donde había trabajado antes de fundar MCCH en Quito. Dos organizaciones vinculadas a la Asociación de los Campesinos de Esmeraldas (Ocame), localizadas en Rocafuerte y Muisne, solicitaron al padre Graziano unirse a la experiencia de comercialización de MCCH, que en ese momento llevaba cinco años de funcionamiento. Respondió favorablemente a esta petición y organizó la comercialización con un grupo de productores. La estrategia consistió en crear centros de acopio para almacenar los granos y venderlos en grandes cantidades a los exportadores de Guayaquil. MCCH garantizaba un mejor precio a aquellos productores que realizaban el proceso completo de fermentación y secado de los granos de cacao, que, por lo tanto, eran de mejor calidad. A finales de los noventa también emprendió la producción de cacao en polvo y de manteca de cacao, al instalar molinos en una comunidad de productores en Zapallo.

Estos productos se vendían en pequeñas bolsitas en las tiendas de MCCH, y este constituye el inicio de una actividad que más adelante llegaría a ser la más importante en términos financieros.

Nosotros hemos visto urgente y bueno organizarnos, porque nuestros productos casi no tenían valores [buenos precios]... MCCH nace como un espíritu de comercialización como hermanos, pero no se entró directamente al cacao sino a las tiendas comunitarias. Viendo que la gente estaba uniéndose en las tiendas, se llegó a plantear la compra de cacao, que hoy en día es la pepa de oro.<sup>2</sup>

Las primeras ventas de cacao tuvieron lugar en 1991 y, desde finales de ese año, MCCH señalaba que los principales logros eran los siguientes.

Pago de los granos a los productores a peso exacto y precio justo, o sea, prácticamente a un promedio de 10 % del precio por encima del mercado local; creación de puestos fijos de trabajo en zonas rurales; elevación del nivel de vida de las personas relacionadas con los molinos directamente e indirectamente; posibilidad para la gente de los barrios populares de los centros poblados de encontrar harinas de primera calidad a un precio conveniente; creación de una red de solidaridad y de un espacio de intercambio entre las organizaciones que tienen molino para compartir las experiencias y fortalecer cada organización en su trabajo (MCCH 1991, 167).

En 1992, MCCH, con un financiamiento de Coopibo, organizó una unidad de coordinación del producto campesino de la Costa. De esta manera, extendió los procesos de acopio del cacao y de formación de los productores para mejorar la calidad del producto. En 1992, realizó la primera exportación a Max Havelaar en Holanda. Esta experiencia permitió obtener precios del orden de 40 a 50 % más altos que los precios internacionales, recompensar con una prima a los productores que habían logrado un estándar de calidad de sus productos y contactar otras organizaciones de

<sup>2</sup> Entrevista a Graziano Mason, director de MCCH, noviembre de 2008.

comercio justo (MCCH 2000, 90). En Ecuador, la reacción de los otros exportadores (empresas de la economía de mercado) fue incrementar los precios al productor para tratar de eliminar a MCCH del mercado. Esta mejora de precios fue percibida por la organización como la señal del éxito de su intervención en el mercado del cacao.

Al inicio, MCCH pudo contar con un cooperante belga para formar un equipo que visitara a las organizaciones de campesinos, con el fin de integrarlas a la iniciativa. Las organizaciones de productores eran consideradas socias en la comercialización, lo que las obligaba a venderle exclusivamente a MCCH; a cambio recibían una prima especial en función del número de quintales de cacao provistos. En cada organización, había personas encargadas de acopiar el producto, de contactarse con los productores y gestionar la fermentación, para luego transferirlo al personal de MCCH que lo transportaba a Guayaquil.

Llegamos a ser 60 y pico de socios, firmábamos un contrato por año. También nos hacían un evaluó. Había que pasar una entrevista de cuánto cacao tenía la persona y, según lo que tenía, los quintales que iba a rendir, y luego cuánto ofrecía al MCCH y cuánto dejaba para los otros comerciantes. En eso, al año ya se clausuró todo.<sup>3</sup>

Los responsables del acopio manejaban los pagos a los productores y la distribución de las primas. Este procedimiento resultó un fracaso debido a la falta de control, pues algunos responsables acaparaban las primas, que nunca llegaban a los productores: “[Los de MCCH] abrieron las compras hacia las comunidades con un responsable. Entre estos responsables hubo unos que no eran responsables, malgastaban la plata”.<sup>4</sup>

En 1994, MCCH realizó contratos con las organizaciones de productores que había formado. Estas compraban el cacao a sus miembros y lo transferían al personal de esta organización para que se encargara del almacenamiento y del tratamiento poscosecha. Para este fin, MCCH había alquilado la infraestructura necesaria. A partir de 1995, para aumentar su

<sup>3</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

<sup>4</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

volumen de abastecimiento, pero también para acabar con las 'fugas', decidió comprar el cacao directamente a los productores, sean o no miembros de las organizaciones que había creado.

Como la demanda de las organizaciones del comercio justo no era suficientemente importante, MCCH estableció relaciones con compradores europeos del mercado convencional. Para poder satisfacer el nivel de esa demanda, multiplicó las relaciones con organizaciones de productores en otras provincias de la Costa. Desde 1993, emprendió actividades con productores de Manabí y de El Oro (con la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral, Urocal); en 1996, las compras se ampliaron a la provincia de Los Ríos. El cacao se destinaba exclusivamente a la exportación.

Según MCCH, las pérdidas sufridas en las ventas de cacao entre 1993 y 1995 se debían a los altos costos y a las insignificantes cantidades del producto, así como al hecho de que parte de las ventas se habían realizado dentro del país (MCCH 2000, 90).

#### **Segunda fase. Acciones de enmarcación débiles: la racionalización interna**

En 1996, MCCH realizó en Europa, y sobre todo en Italia, acciones de promoción de dos tipos de cacao de calidad superior: arriba superior Época (ASE) y arriba superior Summer (ASS). Al mismo tiempo, las organizaciones de Manabí, luego de un proceso de capacitación técnica proporcionado por MCCH, emprendieron la gestión completa del proceso de poscosecha: almacenamiento, clasificación y tratamiento de calidad, secado y transporte a la bodega de Guayaquil. A fines de ese año, se afilió a la Anecacao. Las exportaciones de cacao de MCCH se dirigían principalmente al mercado convencional (93 %), mientras que el 7 % restante se orientaba al mercado justo (MCCH 2000, 91). En 1996, obtuvo resultados financieros positivos.

En 1997, el fenómeno de El Niño causó daños a los cultivos de cacao. MCCH tuvo que comprar los granos más caros que lo previsto para cumplir los compromisos con sus clientes externos, lo que ocasionó una pérdida de 8,4 % en las ventas de cacao (MCCH 2000, 91). Al final de ese

año, decidió iniciar procesos de planificación estratégica y operativa que permitieran garantizar el seguimiento de cada actividad.

#### **Tercera fase. Acciones de enmarcación fuerte: apuesta por el mercado y diversificación de los productores en la dolarización**

En 1998, MCCH obtuvo una certificación internacional para el cacao e invirtió recursos para reactivar este sector en un nuevo dispositivo organizacional: la empresa social Agroexportadora Maquita. Esta decisión dio sus frutos desde 1999, cuando decidió dedicarse principalmente al trabajo con los productores cacaoteros, lo que representará más del 70 % del total de ventas. Las cantidades vendidas se multiplicaron por 5,75 entre 1998 y 1999 (tabla 4.3). Este crecimiento estuvo acompañado por la decisión de diversificar las relaciones con los productores. En efecto, los productores procedentes de las formas asociativas de producción y comercialización ya no lograban proveer las cantidades de cacao demandadas, lo que llevó a MCCH a abrir sus compras no solo a los productores independientes, pequeños y medianos, sino también a los intermediarios. Sin embargo, dieron un trato preferencial a sus organizaciones socias, pues les pagaban al contado y obtenían primas en función de la calidad. En 1999, MCCH trabajaba con 1014 productores: 87 de Manabí (agrupados en cuatro organizaciones), 813 de Esmeraldas (agrupados en 29 organizaciones) y 114 independientes. A partir de 1996, a diferencia de años anteriores, las ventas se realizaron casi exclusivamente en el exterior y ya no a otros exportadores ecuatorianos (tabla 4.3).

**Tabla 4.3. Exportaciones de cacao de MCCH (1991-1999)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Toneladas exportadas	-	12	24	60	132	879	1227	846	4866
Toneladas vendidas en Ecuador	36	56	135	531	391	47	36	17	49

Fuente: MCCH (2000, 98).



Tabla 4.4. Exportaciones de cacao de MCCH (2000-2009)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Toneladas	4250	4219	4894	7554	9232	9750	7867	3460	2952	6095

Fuente: MCCH (2000; 2004) para los años 1992-2004, y Anecacao (2010) para los años 2005-2009.

En 2003, MCCH fue el primer exportador ecuatoriano de cacao, con una participación del 10,4 % en el mercado. Sus competidores fuertes eran empresas privadas pertenecientes a la economía convencional. En 2005, año récord en términos de cantidades (al igual que el año precedente, ocupó el segundo puesto en participación de mercado con cada vez la misma parte de mercado de 11,4 %), MCCH exportó 9 750 toneladas de cacao (tabla 4.4) por un precio total de 14,8 millones de dólares, que representaban el 84,4 % del total de ventas. Se había convertido en el tercer exportador de cacao del país (tabla 4.2).

A partir de 2003 ocurrió una alta variabilidad de las porciones del mercado de los cuatro o cinco líderes del rubro. Uno de ellos, que había ocupado el primer puesto en 2002 con una participación de mercado del 12,6 %, fue obligado a parar sus actividades en 2004. Es importante señalar que la mayor parte del tonelaje que procesan los transformadores de cacao en grano<sup>5</sup> no provienen directamente de los productores, estén o no agrupados en cooperativas de venta, sino en los mercados organizados, de los cuales los dos principales son el New York Board of Trade (Nybot) y el London International Financial Futures and Options Exchange (Liffe). Estos son mercados de productos derivados donde se negocian contratos a término (*futures*) sobre el cacao y opciones sobre esos contratos a término.

Mediante el contrato a término, el vendedor se compromete a entregar en el plazo acordado una cierta cantidad del bien subyacente; si no lo posee en el momento de la terminación del contrato, deberá obtenerlo al

<sup>5</sup> Los dos principales transformadores de cacao en grano son Estados Unidos y los Países Bajos, con una participación en el mercado casi similar, en torno al 15 %. A título indicativo, Bélgica, que es también un transformador relativamente importante, tiene una cuota de mercado de un poco más de 6 %.

precio prevaleciente en el mercado a más tardar el día anterior a la fecha de vencimiento; mientras que el comprador se compromete a pagarle en ese mismo plazo el precio acordado, es decir, el precio que prevalecía en el mercado en el momento de celebración del contrato. Para el cacao, la cantidad de subyacente que se entrega es de 10 toneladas por contrato de cacao de una calidad determinada, cuya homogeneidad se controla mediante un muestreo aleatorio al ser ingresado al depósito. Los plazos de entrega son el 15 de marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre; la duración de los contratos varía entre 3 y 24 meses. Una opción es un contrato que da al comprador, mediante el pago de una prima en efectivo, no la obligación sino el derecho (que ejercerá solo si le conviene) de comprar (opción de compra o *call*), de vender (opción de venta o *put*) hasta el momento del vencimiento del plazo el activo subyacente (en este caso, el contrato a término). A diferencia del comprador, el vendedor está irrevocablemente obligado de entregar (*call*) o de comprar el subyacente al precio inicialmente acordado (*put*). La naturaleza asimétrica de este contrato lo convierte en un instrumento financiero especialmente difícil de manejar. La pluralidad de plazos de vencimiento posibles, la lejanía del plazo más amplio y la existencia de 'derivados de derivados' (las opciones sobre los contratos a término) hacen de estos mercados altamente especulativos, donde las variaciones de precio pueden ser importantes, incluso en intervalos de tiempo inferiores a una jornada, lo que evidentemente no deja de atraer operadores al acecho de beneficios casi inmediatos (*intradaytraders*).<sup>6</sup>

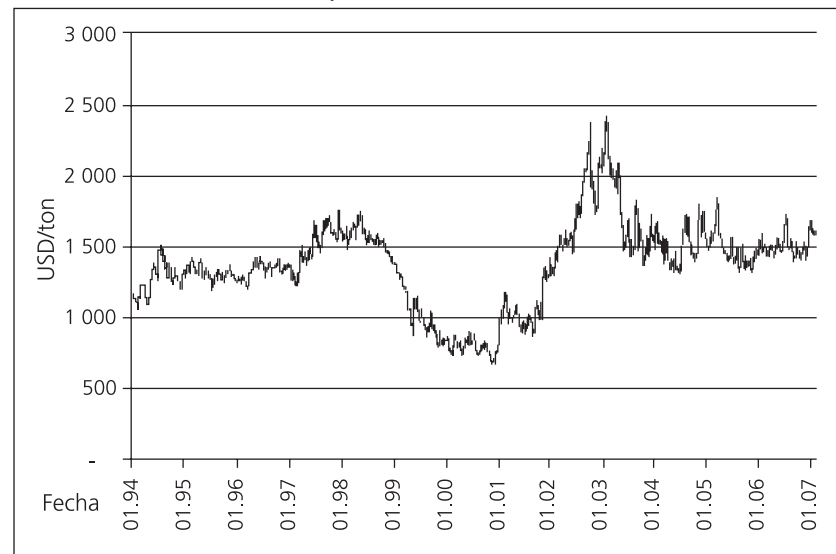
A partir de 1999 MCCH modificó su política en materia de cacao, con el fin de obtener un volumen de operación superior a 4000 toneladas anuales. Esta decisión, sobre la cual pude conseguir pocos detalles, fue influenciada por el aumento constante del precio desde 1993, a partir de un nivel de aproximadamente 1000 dólares/tonelada, hasta un pico de alrededor de 1600 dólares a lo largo del año 1998. Luego del máximo

<sup>6</sup> El 11 de noviembre de 2009, se registró en el Nybot en el contrato a término del 15 de diciembre de 2009 (bastante cercano) una variación de precios a la baja de 0,68 % entre las cinco (3110 dólares/tonelada) y las seis (3089) de la mañana (hora de Nueva York). Luego de alcanzar un mínimo de 3075 a las siete de la mañana, se cotizó en 3 153 al mediodía (+ 2,54 %); durante el día anterior, el intervalo de variación del precio de ese mismo contrato había sido de 3 %.

observado en 1998, los precios cayeron fuertemente y casi continuamente hasta un mínimo de cerca de 700 dólares/tonelada a inicios de 2001. La recuperación fue fulgurante: en casi dos años, el precio aumentó en un 350 % (de alrededor de 700 a alrededor de 2400 dólares/tonelada). Luego de un ajuste igualmente drástico (menos 38 % en los primeros seis meses de 2003), el precio se mantuvo en 1500 dólares/tonelada durante más de tres años.

La figura 4.1 muestra que también a partir de ese momento la volatilidad a corto plazo de esos precios, hasta entonces relativamente moderada, comenzó a aumentar de manera muy significativa. Desde el comienzo de 2007, los precios volvieron a subir de manera casi continua, hasta llegar a 3200 dólares/tonelada a inicios del verano de 2008 para volver a casi 2000 dólares en noviembre de 2008, y luego subir nuevamente, pero con una volatilidad a corto plazo aún mayor, para acercarse a 3400 a finales de octubre de 2009 y alcanzar un máximo histórico de 3461 a mediados de

Figura 4.1. Precios a término del cacao del 3 de enero 1994 al 31 de enero 2007 en el Nybot (datos de cierre diarios)



Fuente: UNCTAD 2007, 208. www.unctad.org

enero de 2010 y luego fluctuar en el rango de 2700 a 3100 dólares (The Ice 2010).<sup>7</sup>

Dado que solo pude disponer de estados financieros a partir de 2003, no puedo opinar sobre el impacto de las fluctuaciones del precio en los resultados contables de MCCH de años anteriores. Para 2003, obtuvo un resultado neto global casi nulo. Durante este año, exportó alrededor de 7500 toneladas frente a un promedio de aproximadamente 4500 durante los cuatro anteriores y se convirtió en un operador regular del Nybot, según las indicaciones que pude obtener sobre este tema –por desgracia, incompletas–. Algo similar ocurrió en 2004, durante el cual el precio tuvo una tendencia al alza pero con una muy alta volatilidad a corto plazo.

El 2005 se había iniciado muy bien, pero el valor de las acciones sufrió una caída (de 1850 a 1350 dólares en unos pocos meses) y se contaba por primera vez con una cuenta de resultado por sector de actividad (tabla 4.5).<sup>8</sup> No obstante, el sector cacao registró una pérdida contable neta de 421 000 dólares, mientras que la pérdida neta total de la ONG fue de 510 000 dólares. Para 2006, el cacao registró una pérdida neta de 57 000 dólares, pero luego de imputar resultados diversos por 253 000 dólares y una drástica reducción de los gastos generales imputados (menos 52,5 %),<sup>9</sup> mientras que la ONG registró un ingreso neto mínimo de 30 000 dólares, pero luego de la imputación de resultados diversos por USD 664 000.<sup>10</sup> Por lo tanto, sobre la base de la información parcial y poco fiable disponible, fue imposible determinar la o las causas de la alarmante situación del sector cacao durante esos dos años claves: ¿lagunas del sistema de gestión interna?, ¿insuficiente control de las operaciones en el Nybot?, ¿una combinación de ambos efectos?<sup>11</sup>

7 Última toma de información el 30 de agosto de 2010: los precios se alineaban de 2661 dólares para el plazo de vencimiento del 10 de septiembre de 2010, a 2820 dólares para el plazo del 10 de diciembre de 2011.

8 No se me permitió evaluar la pertinencia del modelo contable utilizado.

9 Con este descenso, que no me explicaron, es sorprendente que el volumen de actividad de la rama de cacao haya sido casi idéntico al del año anterior y que los gastos generales de la ONG pasaran de 1 558 000 de dólares a 1 826 000 dólares.

10 No pude obtener indicación sobre la naturaleza de estos ‘resultados diversos’.

11 Esta combinación hace que los dos efectos se refuercen mutuamente.

Tabla 4.5. MCCH: estructura de la cuenta de resultado agroexportación de cacao (en miles de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009
+ Ventas	14 780	14 621	8596	8555	17 541
- Costo directo de ventas	14 276	14 489	8255	7679	16 240
= Margen bruto de explotación	504	132	341	876	1301
- Gastos generales imputados	930	442	316	630	887
= Resultado corriente	- 426	- 310	25	246	414
+ Resultados diversos	5	253	-	71	-
= Resultado neto	- 421	- 57	25	316	414

Fuente: MCCH (2005; 2009a).

El hecho es que, partiendo de la constatación de que solo el 3,5 % del total de las ventas procedía de sus propios centros de acopio, MCCH tuvo que cuestionar la estrategia que había adoptado desde el año 2000, enfocada en la apuesta industrial y mercantil y que se había manifestado a través de la separación de las actividades ‘mercantiles’ y de las actividades ‘sociales’. Así, tomó dos decisiones claves: 1) dejar de operar en el mercado a término y limitarse esencialmente a acuerdos de suministro con los transformadores y 2) reenfocarse en el apoyo a los pequeños productores independientes. Este giro estratégico tuvo un gran impacto sobre su presencia en el mercado. Mientras que en 2006 la participación fue de 8,25 %, en el año 2007 solo exportó 3460 toneladas, es decir, una parte de mercado reducida a 3,9 %; consecuentemente, pasó del tercero al décimo puesto de los exportadores ecuatorianos de cacao. En el año 2008 pasó a la duodécima posición, con una participación de mercado del 3,3 %. Anteriormente advertí que esta estrategia no fue mantenida en 2009, al menos en lo que concierne al cacao. Además, el año 2009 estuvo marcado por un nuevo giro estratégico: la decisión de constituir un grupo industrial para la fabricación de chocolate (Chocoexport). Lamentablemente no dispongo de datos analíticos sobre la puesta en marcha y funcionamiento de esta *joint venture*, y su posible impacto sobre el sector cacao durante el ejercicio 2009.

## Análisis

En esta sección examino los datos a partir de las categorías teóricas que expuse. En un primer momento me refiero al tipo de mercado en que se desarrollan las actividades de comercialización del cacao. Luego me centro en las justificaciones y construcción de compromisos entre los actores de la cadena de comercialización, para finalmente referirme a la coexistencia problemática entre el régimen del intercambio y los postulados del comercio justo.

### Las interacciones entre productos y mercados

El cacao fino de aroma es un producto con características, reconocidas en el mercado mundial. El Ecuador organizó y presentó un *dossier* para negociar y obtener una denominación internacional de origen. En efecto, según los informes de expertos (Cabrera 2005; Quingaísa 2007), se trata de un tipo de cacao que solo puede desarrollarse en este país gracias a las condiciones climáticas y, básicamente, debido a la proximidad de la Amazonía. Este tipo de cacao es utilizado para la fabricación de chocolates de calidad mezclando diversos tipos de cacao.

El cacao ecuatoriano circula en una organización de mercado con condiciones de estandarización de los productos y con precios referenciados de manera centralizada en la bolsa de valores de Nueva York. Los precios de venta de MCCH son fijados en el momento de la venta, luego de consultar el valor de las acciones en la bolsa de Nueva York. Desde 2007, MCCH ya no opera en el mercado a término.

La percepción de MCCH de haber encontrado un producto ‘estrella’ está bien fundamentada. Indudablemente, el trabajo de MCCH no solo fue útil a los productores, sino también al conjunto del sector de producción y exportación de cacao de Ecuador, que se encontraba estigmatizado desde hace al menos tres décadas. MCCH ayudó a dinamizar el sector con una apuesta por la calidad, con el fin de obtener mejores condiciones en el mercado internacional. Al hacerlo, también contribuyó a encontrar para

el sector nacional un nicho específico en el mercado de cacao, el correspondiente al fino de aroma, y se posicionó rápidamente en un mercado en crecimiento.

### Las relaciones entre regímenes de acción y principios de justificación

Mi hipótesis inicial era que existe un acuerdo básico, o al menos una compatibilidad entre los principios de justificación de los productores (doméstico y mercantil), de los clientes (mercantil e industrial) y de MCCH (industrial, mercantil y cívico). Es esto lo que intentaré confirmar.

#### *Los productores: los órdenes de justificación doméstico y mercantil*

Las acciones de los productores se justifican tanto por una lógica doméstica como por una mercantil. Por una parte, se apela al espíritu familiar en las actividades productivas, dado que se emprenden actividades en ese contexto y con la participación de la familia y, por otra parte, se busca una buena relación calidad/precio para el cacao, como puede apreciarse en los siguientes testimonios de varios productores.

En el centro de acopio (de MCCH) siempre es mejor, porque los intermediarios si no nos roban en el precio nos roban en el peso.<sup>12</sup>

El precio que nos da MCCH es siempre más que los intermediarios. La diferencia es de un 20 %... A veces se baja el precio un poquito, pero se mantiene algo más que el intermediario. Pagan al instante, es inmediato.<sup>13</sup>

Muy bueno (el centro de acopio). Nosotros recibimos un premio y el precio justo. Además, nos dan premios en Navidad por lo que hemos entregado. Para mí es como incentivar a la persona para que se dedique más al cacao.<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

<sup>13</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

<sup>14</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

Las acciones de producción se mezclan sin dificultad con las actividades de las familias de los productores de cacao, y estas aprecian las intervenciones de MCCH en tanto consejero.

Me gustan mucho porque hay que unirse entre la familia... Nuestra manera de integrarnos es celebrar el Día del Niño, el Día de la Madre, Día del Padre, Navidad. Me gusta mucho porque por medio de videos y afiches nos enseñan... Vienen para estas capacitaciones cuando pedimos y sobre el tema que queremos... Por ejemplo, si necesitamos ayuda con nuestros hijos, ellos vienen con un video y les hacen pensar y ese es el medio como van cambiando.<sup>15</sup>

#### *Los clientes: las justificaciones industrial y mercantil*

MCCH vende el cacao fino de aroma, en granos, a varios productores de chocolate en Europa, principalmente en Italia. Es utilizado en la fabricación de chocolates de alta calidad y alto contenido de cacao; es mezclado en diversas proporciones a cacao de tipo convencional. El mercado industrial donde se posiciona el grano es muy exigente en cuanto a la calidad del producto; esta debe ser garantizada 'hacia atrás' de la cadena de producción a través de la implementación de técnicas estandarizadas de recolección, secado y manipulación de los productos. El mercado de cacao en grano es una organización de mercado, donde los precios son los de equilibrio en un mercado centralizado: incluso los productores o intermediarios importantes se encuentran en posición cuasiatomística. Ellos son, por lo tanto, *pricetakers*.

#### *El intermediario MCCH: el compromiso entre las lógicas cívica e industrial*

MCCH, en una lógica cívica, se propuso intervenir en el mercado de cacao en Ecuador para aumentar los precios pagados a los productores, reducir su dependencia de los intermediarios y mejorar su calidad de vida. MCCH

<sup>15</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

logró sus objetivos. En la última década, se ubicó entre los 10 principales exportadores ecuatorianos. Debido a su tamaño, sus políticas de compra, de calidad de los productos y de precios pagados a los productores tuvieron un impacto en el mercado local del cacao. Esta lógica también se materializó en los esfuerzos de MCCH por organizar a las personas en una asociación de productores de cacao (Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao del Ecuador, Corproce), para enseñarles la contabilidad y la rendición de cuentas ante el Estado. Se trata de un proceso de formalización de la condición hasta entonces informal del trabajo de los productores, así como de un proceso de incremento de la presencia del Estado y de la condición ciudadana de las personas.

MCCH, en una lógica industrial, apoyó el proceso de mejoramiento de la calidad del cacao a través de cursos, el seguimiento de la producción y el otorgamiento de primas a la calidad de los productos, como evidencia el siguiente comentario.

MCCH nos hizo certificar orgánicamente y también teníamos el certificado de comercio justo... Nosotros hemos mejorado mucho el precio. Si en el mercado está a 77 [dólares], MCCH nos paga a 90. Hemos aprendido mucho con MCCH. Cuando llegué casi no sabía sembrar el cacao.<sup>16</sup>

### El registro del intercambio en pleno auge

La historia de la relación de los productores de cacao con MCCH es también la historia de pequeños productores que logran tener una alternativa viable frente a los términos desiguales de intercambio con los intermediarios convencionales. Por una parte, esos productores actuaban desde hace mucho tiempo en el registro del intercambio; por otra, querían mejorar sus condiciones de trabajo y de vida.

MCCH problematizó la situación en términos de la injusticia que sufrían los productores de cacao. Intervino, entonces, para eliminar a

<sup>16</sup> Entrevista a productor, noviembre de 2008.

los intermediarios y se convirtió en un intermediario privilegiado, que pagaba un precio más alto por el cacao, daba asistencia técnica a los productores para mejorar la calidad con el fin de obtener certificaciones internacionales, y organizaba centros de acopio para centralizar las compras y poder negociar en el mercado sobre la base de grandes cantidades del producto. Es evidente que este proceso no hubiera sido posible si MCCH no hubiera dedicado inversiones importantes en tiempo, tecnologías, saber-hacer, capacitación. Se trató de esa manera de apelar a objetos técnicos para mejorar las condiciones de producción y de comercialización de los productos, así como de un trabajo de formación continua de los productores.

### Conclusiones

La producción y comercialización de cacao fino de aroma brinda beneficio a todas las partes interesadas: los productores reciben mejores precios gracias a productos certificados y negociados en asociación, y los clientes tienen la garantía de obtener productos de calidad en las cantidades y los plazos acordados. Además del impacto de su acción en el mercado nacional del cacao, MCCH vio incrementarse el número de sus beneficiarios, mientras que el Estado ecuatoriano vio dinamizarse un sector en declive desde hace décadas. En particular, la reorientación de la actividad de los centros de acopio de cacao hacia los pequeños productores y las nuevas actividades implementadas en la región andina (apoyo a los agricultores y especialmente a los ganaderos) generaron en 2008 un incremento considerable del número de beneficiarios de la actividad de MCCH, aproximadamente 8000 productores, lo que representa un aumento del 78 % en el ámbito de la agrupación de los granos de cacao y, en total, un aumento del 125 % en el número total de beneficiarios directos, que excede 25 000. Esto revela que se trata de una importante reorientación estratégica.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Entrevista a Luz María Cuadrado, subdirectora de MCCH, noviembre de 2009.

### Apropiarse del mercado de cacao fino de aroma en Ecuador

MCCH incursionó en el mercado de exportación de cacao cuando la competencia aún no estaba en su apogeo. Los grandes exportadores de cacao (1830-1950) habían dejado el lugar a los pequeños productores y exportadores, luego de un largo período de declive de este producto y su sustitución por el banano, como motor de crecimiento (desde 1950), y luego por el petróleo (desde 1972). A partir de 1991, MCCH pudo desarrollar su trabajo de apoyo a los productores sin mayores dificultades con los competidores privados, de modo que en 2003 logró convertirse en el primer exportador de cacao del país.

MCCH le apostó al mejoramiento de la calidad para obtener mejores precios y así se posicionó en el nicho de cacao de calidad superior. Las ventas de MCCH se orientaron primeramente a los otros exportadores que operaban en el país, luego al mercado de comercio justo, para finalmente posicionarse en el mercado convencional que es capaz de absorber grandes cantidades de cacao.

### El formateo al intercambio como medio de éxito

MCCH implementó desde el inicio un proceso de apoyo a los productores en el ámbito de los intercambios en el mercado del cacao. Con su apoyo se desarrollaron técnicas de cultivo, de cosecha, de secado, de procesamiento, pero también técnicas contables para calcular correctamente los costos y los precios.

Un proceso de capacitación y de seguimiento fue diseñado y continuamente mejorado para garantizar la estabilidad de las transformaciones operadas. Se trataba de inculcar una disciplina de trabajo, con el fin de cumplir con los tiempos, las cadencias, los métodos de control de la calidad, y los métodos de pago y de otorgamiento de primas de calidad. El formateo al intercambio se fue perfeccionado gradualmente para garantizar a los clientes la calidad de los productos, un precio más alto a los productores, y para aumentar el número de beneficiarios asociados a MCCH.

### Diferentes mundos de referencia en armonía

Este trabajo de formateo no hubiera sido posible sin que se estableciera una armonía entre los diferentes mundos de referencia involucrados. Los productores procedían de un compromiso entre las lógicas doméstica y mercantil, estaban familiarizados desde hace mucho tiempo con las condiciones comerciales y, por tanto, dispuestos a cumplir con las exigencias del mercado para vender sus productos a un mejor precio. Los clientes, pertenecientes al mercado convencional del cacao en grano, buscaban un producto de calidad superior (lógica industrial), y estaban dispuestos a pagar un precio que correspondiera a la calidad del cacao provisto por MCCH (lógica mercantil).

MCCH incrementó su participación en el mercado del cacao debido a la calidad de su producto (lógica industrial, que en el mercado de organizaciones es el complemento de la lógica mercantil), pero también gracias a su presencia social y política entre los productores (lógica cívica). La armonía que pudo establecerse ha tenido como 'liga' una común adhesión a la lógica mercantil, aun en grados diferentes, bajo formas variables y por motivaciones también diversas.

### La paz en la justeza

En el caso de la exportación de cacao, las relaciones dentro de la cadena, que van desde los productores a los clientes industriales, pasando por la intervención de MCCH, se han caracterizado por la rutina de los intercambios, donde se aceptan las equivalencias y la continuidad de la acción ocurre sin mayores dificultades. Por eso ubico estas relaciones en el régimen de la justeza, es decir, retomando las categorías de Boltanski y Thévenot (1991), en la paz en equivalencia.

Puedo concluir que a partir del giro iniciado en 2006, el que condujo a una estabilización a partir de 2008, seguida en 2009 por una fuerte recuperación del crecimiento y acompañada de una mayor estabilidad (lo que no es frecuente), la exportación de cacao puede ser considerada un éxito para

todas las partes involucradas. Este éxito no es solo para los productores y compradores de cacao, sino también para el Estado ecuatoriano, que ve a todo un segmento de la actividad cacaotera reposicionarse en el sector formal de la economía, y, finalmente, para MCCH, que parece haber logrado un equilibrio más apropiado entre su actividad económica, conectada al mercado, y su objetivo principal de acción social solidaria.

### Reflexiones

Antes de considerar otros casos en los cuales intervino MCCH, es importante hacer una puntualización acerca de la actividad relacionada con el cacao. En efecto, la división agroexportadora absorbe desde hace una década la mayor parte de las fuerzas vivas de MCCH. A fines de 2007 y durante 2008, cuando el director del sector cacao y quienes colaboraban con él de manera cercana abandonaron la ONG, encontré reticencias para obtener información acerca de este sector e incluso el rechazo de la autorización para realizar ciertas observaciones. Como mencioné, los estados financieros, aunque detallados, no me permiten tener una idea clara de la asignación del conjunto de recursos de la ONG. Por lo tanto, me veo limitada a hacer conjeturas en cuanto a la naturaleza y a la importancia relativa de las causas, evidentemente múltiples, de la evolución de la estrategia de MCCH en el sector del cacao. Si bien podría tratarse, al menos en parte, de recentrarse en los objetivos solidarios de la ONG, el paso simultáneo y extremadamente rápido de una estructura desequilibrada del pasivo a una estructura extremadamente sólida me inclina a formular la hipótesis de que las consideraciones de equilibrio financiero tuvieron que jugar un papel importante, incluso decisivo, en esta toma de decisión. El análisis de los otros dos casos en los que está involucrado MCCH, y cuya dimensión es mucho más pequeña que la actividad del cacao, me permitieron tener un conocimiento complementario, y también contrastado, sobre las estrategias, los objetivos y los modos de funcionamiento de MCCH.

## Capítulo 5 Producción y comercialización de artesanía de madera de balsa

En septiembre de 2006, un grupo familiar compuesto de tres hermanos y un primo, de sus respectivas esposas y de sus hijos, se hallaba en medio de la selva amazónica del Ecuador en una fábrica de 600 m<sup>2</sup> donde elaboraban objetos artesanales de madera. Hasta ese momento, cada familia producía objetos similares en talleres improvisados. Se trataba, por lo tanto, de una actividad de tipo familiar. En la nueva planta, que arrancó sus actividades en 2006, los productores debían asumir un trabajo de tipo industrial. Se nombró un gerente de producción de entre ellos; se adoptó un reglamento para la enmarcación del tiempo, de las cadencias, y para establecer las responsabilidades en la producción.

La fábrica pertenece a una asociación sin fines de lucro fundada por las familias de los productores involucrados en 2006. La financiación de las inversiones en activos fijos procedía de la cooperación internacional; para iniciar una producción semindustrializada de artesanía para la exportación, la asociación carecía de capital de trabajo. En mayo de 2008, cuando visité nuevamente estas instalaciones, la fábrica se encontraba en una posición más difícil, puesto que la demanda de objetos artesanales, procedente casi exclusivamente de MCCH, no despegó como estuvo previsto y seguía sin justificar la implementación de un sistema industrial de producción y las diversas condiciones que esto conlleva. Los productores tenían la sensación de estar en un *impasse*.

Para comprender las controversias que originaron ese *impasse*, en este capítulo reconstruiré el contexto en el que estos productores interactuaban, su vínculo con el comercio justo, los productos que elaboraban y el mercado de referencia, así como su modo de producción y de comercialización. En un segundo momento, verificaré en qué medida mis referentes teóricos me permiten avanzar en una comprensión detallada del origen y naturaleza de las tensiones que se fueron acumulando.

Antes explicaré el procedimiento de la investigación de campo. Hice cinco visitas de observación y realización de entrevistas a los productores de artesanías de madera. Mi primer contacto fue en mayo de 2006, por intermedio de MCCH, cuando acompañé a un equipo de seguimiento. No tenía ninguna información previa sobre esta actividad de producción, por tanto, MCCH sugirió mostrarme esta intervención en la región Amazónica. Durante esta primera visita, tuve la oportunidad de observar un taller de formación organizado por MCCH sobre cuestiones generales de organización y de trabajo en equipo. Esta actividad tuvo lugar en la sala de uno de los productores. Luego, hice las primeras entrevistas a los productores, así como una visita a la fábrica, que estaba en la etapa final de construcción, ubicada a unos 500 metros del lugar donde se llevó a cabo el taller.<sup>1</sup> Los agentes de MCCH y los productores discutían en esta ocasión acerca de las características de las máquinas que aún había que comprar, así como del procedimiento que se seguiría para tal fin. Cuatro meses después, en septiembre de 2006, realicé una visita que tenía como objetivo verificar la puesta en operación de la fábrica y recoger las opiniones de los productores al respecto. A partir de esta segunda visita, ya no me acompañaron los agentes de MCCH.

Volví al terreno dos años más tarde, en 2008, para visitar la fábrica y a uno de los productores, el que se mostraba más crítico hacia el proceso de intervención de MCCH. Excepto en esta última visita, me reuní con todo el grupo.

Paralelamente, recogí datos y opiniones de los miembros de la dirección y de los agentes de MCCH. Asimismo, obtuve datos de los informes

<sup>1</sup> Esta fábrica está situada en el cantón San Jorge, provincia de Napo, región Amazónica del Ecuador, 228 km al sureste de Quito, en el kilómetro 42 de la carretera hacia Tena y Puyo.

anuales de actividades de MCCH, de sus folletos de artesanía y de su sitio web. Finalmente, encontré las figuras de madera en el *Magasin du Monde* ubicado en Lovaina la Nueva (Bélgica).

## Contexto, problematización y traducción

Los productores son originarios de la provincia de Tungurahua, Sierra central. Llegaron a la región Amazónica en los años setenta, a raíz de la ola de colonización que tuvo lugar en esa época con el apoyo del Gobierno y que buscaba ampliar hacia el este los límites de la frontera agrícola. El Gobierno ofreció a los colonos el reconocimiento legal de la propiedad de las tierras ocupadas. En ese entonces, los productores que me preocupan todavía eran niños; llegaron con sus padres. Ellos lograron obtener la propiedad de cerca de 100 hectáreas de una explotación agrícola que se encuentra en el cantón de San Jorge, en el km 42 de la carretera Puyo (Zamora)-Tena (Napo). Los padres dividieron esta tierra en cinco partes: cada hijo (3) o hija (2) obtuvo 20 hectáreas.

A fines de los años ochenta, los tres hermanos iniciaron el trabajo con madera de balsa. Es una madera muy liviana y debe ser trabajada cuando aún está fresca. Estos productores, al igual que varias otras familias de la zona, recibieron un curso sobre el trabajo artesanal de la madera. Ellos producían objetos de balsa de diferentes tipos, colores y tamaños (entre 4 cm y 1 m): pájaros, mariposas, serpientes, ranas, lombrices, frutas (plátanos, manzanas, cerezas, fresas, peras) y pequeñas réplicas de carros antiguos. Estos objetos se destinaban a la decoración de los hogares o de las oficinas. Los vendían a comerciantes de artesanías en Quito. Desde el inicio, la meta eran los turistas que visitaban las tiendas de artesanías.

Hasta 2006, el proceso de producción había sido de tipo familiar. Cada productor trabajaba en su casa, donde contaban con los instrumentos para cortar, tallar y pintar la madera. Toda la familia participaba: los hombres cortaban y tallaban la madera, las mujeres hacían el trabajo de pintura, los niños contribuían de manera esporádica en la pintura cuando regresaban de la escuela.



Producimos en la casa, cada familia tiene su taller en la casa... Cuando hay pedidos trabajamos hasta de noche... Nos repartimos el pedido y enseguida nos llevamos a la casa y hacemos, los *wawas* [kichwa: niños] también hacen. Yo tengo 5 hijos y todos me ayudan.<sup>2</sup>

Combinan este trabajo con diversas actividades cotidianas: los hombres y las mujeres trabajan la tierra, mantienen los animales de granja (vacas, conejos, cerdos, pollos, cuyes...). Uno de los artesanos entrevistados era maestro en una escuela primaria, otro era funcionario del Municipio de Tena, como comenta a continuación uno: “Estamos en una zona en que en una misma propiedad se puede tener ganado, sembrar”.<sup>3</sup>

Inicialmente, los artesanos trabajaban bajo pedido para comerciantes de artesanías de las grandes ciudades de Ecuador. Para confirmar el pedido e iniciar el trabajo artesanal, el comerciante tenía que hacer un avance de entre el 30 % y 50 % del valor total del pedido. Este avance servía para comprar materias primas, primeramente la madera, y luego las pinturas y los pinceles.

Dentro de las categorías utilizadas para analizar el mercado de trabajo ecuatoriano, estos productores se ubican en el sector informal de la economía y, por ese solo hecho, son considerados trabajadores informales.<sup>4</sup> En Ecuador, el sector informal de la economía representó, en promedio, durante los años noventa, el 39 % de la población activa y alcanzó 53 % en 2007 (INEC 2010a). Los trabajadores se caracterizan por realizar actividades que no son declaradas ante las autoridades fiscales, así como por el hecho de no estar afiliados a la seguridad social.

2 Entrevista a productor, mayo de 2006.

3 Entrevista a productor, mayo de 2006.

4 El sector informal, constituido por empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedades, se diferencia de los sectores moderno, agrícola y doméstico. Sin embargo, la definición de estas categorías está sujeta a debate, de modo que las formas operativas de medición varían según el enfoque teórico adoptado. Ver a este respecto la nomenclatura del INEC (www.inec.gov.ec).

### Primera fase. Productos y tecnologías conocidas; nuevos mercados

En 1992, uno de los productores participó en una feria artesanal en Quito, donde conoció al padre Graziano. Él le propuso que vendiera los objetos artesanales con la intermediación de MCCH. De esta manera, ingresaron a la cadena del comercio justo. La estrategia de MCCH en este ámbito era abrir nuevos mercados (nacionales e internacionales) para productos y tecnologías ya conocidas y dominadas por los productores. Asumió el riesgo comercial, pues, en efecto, compraba las artesanías para almacenarlas en Quito y luego venderlas localmente en sus propias tiendas o incluirlas en un envío al extranjero con otros objetos artesanales colocados en la cadena de comercio justo. Los productores, no obstante, seguían vendiendo sus productos directamente a otros comerciantes de artesanía en Ecuador. Ellos estiman que el 50 % de su producción iba a MCCH. Según los artesanos, lo preferían porque tenían la seguridad del pago, aun si los precios eran a veces un poco más bajos que los ofrecidos por otros intermediarios.

Poco a poco esta actividad atrajo a otros artesanos, lo que terminó desencadenando un aumento de la competencia: según uno de los productores, casi quebró porque había en la provincia unos 800 talleres. Paralelamente, a fines de los años noventa e inicios de la década de 2000, la situación económica se deterioró como consecuencia del conflicto armado entre Ecuador y Perú (1995); del dramático incremento de la tasa de inflación, que alcanzó 60,7 % en 1999 y 91 % en 2000 (BCE 2001, 13), y de la introducción del proceso de dolarización en 2000. Además, los clientes que compraban artesanías en los países del norte, el blanco de MCCH, se volvieron más exigentes en cuanto a la calidad y utilidad de los objetos. Así lo explica un artesano: “Con la guerra con el Perú y la dolarización cayeron las ventas, los clientes no llegaron. No había expectativa de cambio. Casi pierdo porque en la zona había como 800 talleres”.<sup>5</sup>

La situación de MCCH también se debilitó durante ese período: tuvo que restringir la gama de productos artesanales ofrecidos, porque se quedó con *stocks* antiguos, a veces con precios de compra más altos que los precios

5 Entrevista a productor, mayo de 2006.

de venta prevalecientes en el mercado de artesanía de Quito y del extranjero. MCCH contrató, entonces, una profesional en *marketing* para restablecer el sector de artesanía. En este contexto se planteó para los artesanos de la madera la cuestión de cómo mantenerse en el mercado.

### Segunda fase. Mercados conocidos y nueva tecnología: estandarización de los productos acabados

Primero fue necesario que los productores reconocieran la participación de MCCH no solo como un intermediario más, sino principalmente como soporte comercial y técnico capaz de ser un buen traductor, en el sentido de Latour (1989, 260-292).<sup>6</sup> Esto permitiría, ante todo, que entendieran su situación, la problematizaran y diseñaran una solución concordante con el estado del mercado.

El problema que identificó MCCH en 2000 consistía, por una parte, en el grado demasiado heterogéneo de los objetos de madera. Cuando se trataba de empacar las figuras en cajas de cartón eran un poco más grandes o un poco más pequeñas que el espacio previsto. Incluso si se trataba de un milímetro de diferencia, ya no se podía empacarlas para la exportación. Otro problema se debía a la irregularidad de la superficie de las figuras, especialmente para los pájaros: no podían sostenerse adecuadamente de pie porque la base no estaba total y regularmente aplanada; los compradores, por lo tanto, no quedaban satisfechos. También había problemas de diseño: los colores elegidos por los productores no siempre eran del gusto del comprador europeo.

La estrategia recomendada por MCCH fue buscar un cierto nivel de estandarización de la producción a través de la compra de máquinas eléctricas para cortar la madera, así como seguir los consejos de diseño en relación con los colores. Sin embargo, los productores no contaban con los medios para implementarla. MCCH podía otorgarles un préstamo para las compras, pero para ello debían estar organizados como persona jurídica, lo cual no era el caso; los productores, en efecto, realizaban hasta ese mo-

<sup>6</sup> La traducción, según Latour (1989), es “la interpretación dada, por los que construyen los hechos, de sus intereses y de los de las personas que reclutan”.

mento actividades informales por cuenta propia. En 2003, 21 personas, algunas de las cuales no estaban interesadas en las artesanías, obtuvieron el estatus jurídico de asociación sin fines de lucro, bajo el nombre de Asociación Despertar Amazónico. Para obtener el estatus de asociación, según las disposiciones legales ecuatorianas, había que reunir por lo menos 15 personas. El criterio de MCCH, en tanto organización no gubernamental cuyos objetivos se miden en términos de número de beneficiarios, también intervino para incitar a alcanzar el mayor número posible de miembros. En consecuencia, los objetivos fueron definidos de manera lo suficientemente amplia para incluir a la vez la agricultura y la artesanía.

La esposa del primer productor que se había contactado con MCCH fue elegida presidenta de la asociación. MCCH concedió un préstamo destinado a la compra de cuatro pequeñas máquinas eléctricas para cortar la madera. Estas máquinas fueron distribuidas a las cuatro familias que ya se dedicaban a la producción artesanal de madera. Los otros miembros de la asociación eran agricultores y, por lo tanto, no necesitaban máquinas. Las cuatro familias beneficiarias directas de las máquinas eran los tres hermanos, sus esposas y un primo, es decir, siete miembros. Hasta 2008, la asociación existía para beneficio exclusivo de estas siete personas; los otros miembros, que no eran artesanos, no obtenían ningún beneficio.

En lo tocante a la elección de los colores, los profesionales de MCCH visitaban regularmente a los productores para darles consejos, así como para controlar la calidad de los productos en cuanto al cumplimiento del carácter estandarizado de las figuras acordado con los artesanos. Estos profesionales, con un mejor conocimiento de los compradores, son, de hecho, más capaces de elegir adecuadamente los colores y determinar, por ejemplo, si el barniz debe ser mate o brillante.

Posteriormente, MCCH introdujo la venta por catálogo, lo que impuso nuevas restricciones a los productores. Desde entonces, debían reproducir no solo las características de formato, sino realizar figuras idénticas a las que fueron fotografiadas: las mismas formas y colores, sin posibilidad de variación. Además de este problema de conformidad, los pedidos incluían un número específico de figuras, que debía ser entregado en un plazo breve. En consecuencia, debía implementarse un nuevo tipo de respuesta.

### Tercera fase. Mercados conocidos y nueva tecnología: semindustrialización

Para satisfacer el nivel de la demanda anticipada y las características requeridas de homogeneidad de los productos finales, MCCH consideró prudente construir un solo taller e instalar máquinas más potentes, que ya no serían asignadas por familia. Los productores, a raíz de los cursos de formación impartidos por MCCH sobre planificación estratégica, ya habían sido persuadidos de enfrentar este nuevo desafío. Ellos recuerdan ese momento.

Por los problemas que tiene el cliente al querer comprar una cantidad grande. Entonces no hay cómo. Estando todos en el taller podemos cumplir con esos pedidos... También la calidad vamos a mejorar. Y se aspira también a bajar el costo, dependiendo de las facilidades que haya para la adquisición de maquinarias... Nosotros lo que tenemos es que ser innovadores y abrirnos a la competencia e ir mejorando cada vez... Y ahora estamos proyectando construir un taller con MCCH. Hay una perspectiva que de aquí a un año o dos esté ya listo... Entonces estamos a la expectativa ya que tenemos la necesidad de un trabajo.<sup>7</sup>

Para MCCH, se trataba de una oportunidad de crear nuevos puestos de trabajo en la región y aumentar así el número de personas beneficiarias de las actividades de la ONG. De hecho, aumentar el número de beneficiarios es uno de los indicadores que miden el éxito de las actividades de esta ONG. El proyecto buscaba el incremento de la producción a través de la semindustrialización del proceso productivo, es decir, una organización especializada de las tareas, con cadencias y tiempos específicos que regular y controlar. El financiamiento de este proyecto ya no podía proceder directamente de MCCH; había que buscarlo en otro lado. La división social de MCCH se apropió de este objetivo y encontró un interesado entre los organismos que le hacen donaciones para financiar acciones focalizadas: Cáritas Bilbao.

<sup>7</sup> Entrevista a productor, mayo de 2006.

El proyecto fue diseñado, como de costumbre, a partir de las estimaciones de MCCH sobre la demanda de figuras de madera, pero también según el nivel de financiamiento que el donante podía proporcionar. Luego de una fase de ajustes iterativos, el proyecto estuvo listo. Se trataba de construir una fábrica de 600 m<sup>2</sup>, en una parcela de 1000 m<sup>2</sup>, así como de comprar las máquinas. El costo fue de unos 80 000 dólares. Los productores nunca conocieron la descripción completa del proyecto ni el monto exacto de su costo, excepto el de la inversión en maquinaria, que alcanzó, según ellos, 42 000 dólares. En mayo de 2006, el edificio estaba concluido y los productores fueron invitados a elegir las máquinas. Los productores reconocieron que aún no estaban preparados para encargarse de la fábrica: “Yo pienso que no estamos el 100 % preparados, pero pienso que estamos en un buen nivel, para sacar adelante, hay que ser disciplinados y repartirnos actividades”.<sup>8</sup>

En ese momento, los siete productores asistían a un curso elaborado por MCCH. El equipo de MCCH estaba conformado por tres profesionales: un ingeniero encargado de supervisar la preparación de la instalación de las máquinas; una trabajadora social a cargo del desarrollo personal y social y que, en una primera parte del curso, explicaba la problemática de la comunicación, y una contadora, que fue allí para recopilar las facturas emitidas por los productores, con el fin de poner la contabilidad al día, así como para dar un curso de contabilidad.

Cuando se les preguntaba por qué ellos (los productores) estaban interesados en la fábrica, respondían que querían ganar más dinero para poder enviar a sus hijos a hacer estudios universitarios en Quito. Al día siguiente, los profesionales, al contrario, al hablar de sus propios proyectos personales, confesaban su deseo de dejar ese tipo de trabajo asalariado para tratar de establecerse como agricultores. Podemos, por lo tanto, percibir un proceso sutil de intercambio que tuvo lugar entre los dos grupos: los productores y los profesionales. Los primeros, artesanos que trabajaban en familia, estaban dispuestos a pasar a un oficio de tipo industrial, mientras que los segundos, asalariados, querían algún día hacer un trabajo artesanal

<sup>8</sup> Entrevista a productor, mayo de 2006.

de agricultor. Además de un intercambio de productos, de herramientas y de enfoques de trabajo, ellos intercambiaban sueños.

En el curso de contabilidad, los productores recibían indicaciones para llevar el proceso, de tal manera que su asociación pudiera inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y posteriormente emitir facturas para poder declarar y entregar el IVA al Estado ecuatoriano. Pregunté a los profesionales de MCCH si incluían en sus repertorios cuestiones relacionadas con el paso de un trabajo de tipo familiar hacia uno en fábrica, pero comentaron que no tenían nada previsto. Me pareció que MCCH no lograba darse cuenta del alcance del cambio que estaba introduciendo en los productores.

Dos años más tarde, en mayo de 2008, me encontré con los productores instalados en la fábrica, con algunas máquinas. Sin embargo, la planta estaba casi vacía: no había *stocks* de materias primas ni de productos acabados. Y, para los pedidos que no provenían de MCCH, cada productor seguía produciendo en su casa. Cuando visitamos una de las casas de los productores, la sala estaba llena de productos para vender. Sin embargo, *a priori*, estaban agradecidos por la ayuda de MCCH.

Un proyecto del Gobierno vasco tampoco daba para menos. Es bueno, es bueno. Las condiciones que había en la casa no eran las mismas. Es un logro. Esto no se va a deteriorar en poco tiempo. Nuestros hijos tienen que hacerse otra idea. Nosotros pensamos en que algún rato va a ser un sustento.<sup>9</sup>

Sin embargo, contrariamente a las expectativas de los productores, los pedidos de MCCH eran escasos. Durante 2007 solo habían recibido tres. En la fábrica, cuando llegaba un pedido, el hermano que asumió la función de responsable de la producción organizaba y distribuía las tareas. Los hombres se encargaban de cortar la madera y esculpirla en las formas requeridas; las mujeres las pintaban. Los siete productores solo iban a la fábrica cuando tenían que preparar un pedido para MCCH, pero, en mayo de 2008, el último pedido databa de diciembre. Solo disponían de tres días

<sup>9</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

para hacer los artículos de artesanía solicitados. Generalmente, recibían los pedidos de forma inesperada, con un plazo muy corto para fabricarlos. De hecho, no existía ninguna obligación de exclusividad, ya fuera por parte de MCCH o de los productores.

Los productores se preguntaban, entonces, cómo establecer en la fábrica un trabajo de producción regular, con el fin de utilizar adecuadamente la capacidad instalada, como lo estipula el acuerdo con MCCH. Asimismo, se daban cuenta de las dificultades que implicaba un trabajo asociativo, como consta en los siguientes testimonios.

Al cambiar al tema asociativo nos hemos encontrado con bastantes dificultades... Fue un poco de inexperiencia en lo asociativo... Nosotros antes trabajábamos individualmente y no nos hacíamos problema.<sup>10</sup>

Le cuento que no hemos estado continuamente laborando, sino periódicamente, una semanita, dos semanitas, por el hecho de que la fundación no nos ha pedido. Ayer enviamos una encomienda para Quito, a los tiempos que nos habían pedido aunque algo pequeño. Antes fue en diciembre.<sup>11</sup>

Nosotros teníamos un plan de trabajo a corto y mediano plazo. Ahorita no podemos dar el paso final. No podemos decir que esto está bueno porque no es así.<sup>12</sup>

Los productores tampoco tenían las competencias necesarias para trabajar con las máquinas. Estas servían para trabajar diferentes tipos de madera, pero solo sabían fabricar objetos decorativos de balsa. En este marco, solicitaron y obtuvieron un curso proporcionado por la entidad pública responsable de la formación en diversos oficios (Servicio de Capacitación Profesional, Secap), para aprender a trabajar madera seca y más dura.

Para todo tipo de madera, es como para trabajar en grandes cantidades, es un taller de carpintería. Pero nosotros no hemos tenido experiencia en eso, en madera dura. Recién nos hemos capacitado en el primer paso. Cuando nos dieron las maquinarias todavía no sabíamos manejar... La curiosidad

<sup>10</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

<sup>11</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

<sup>12</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

hace que se aprenda algo... Todos trabajamos en los muebles, a partir de un curso con el Secap.<sup>13</sup>

Los productores comentaban que necesitaban un capital de trabajo. Se fijaron como meta acumular al menos 6000 dólares. Intentaron varias formas para lograrlo. Primero solicitaron a MCCCH que les proveyera de ese capital, pero MCCCH había puesto como condición del don de la fábrica que los productores constituyeran por sí mismos un ahorro con ese fin. Este consejo de que hicieran ahorros individuales para constituir un fondo común, según los productores, fracasó debido a la desconfianza entre los miembros del grupo. Desde 2006 habían tratado de conseguir este fondo, pero sin mayores resultados, ante la Municipalidad y la entidad pública encargada del desarrollo local (Instituto para el Ecodesarrollo Regional Amazónico, Ecorae), como lo expresan en los siguientes testimonios.

Nuestro reto era un capital de inicio, unos 6000 [dólares]... Nuestra idea era tener un *stock*.<sup>14</sup>

La voluntad es difícil... Cuando es mío solo, se puede; pero cuando es de un grupo, no... Decimos qué tal si invertimos cada uno 100 dólares, pero ese es el momento de la dificultad...<sup>15</sup>

No hemos tenido los recursos para invertir, los compañeros han tenido que buscar trabajo en otra parte.<sup>16</sup>

Los productores trataban de pensar en soluciones alternativas para empezar el trabajo en el taller. Solicitaron al gobierno local una donación para construir una parada de autobús con una tienda para turistas frente a la fábrica. Cabe señalar que la fábrica se encuentra en el km 42 en la carretera que une Ambato (capital de la provincia de Tungurahua) con Tena (capital de la provincia de Napo) y pasa por Baños, importante atracción turística nacional e internacional. Los productores se aferraban a esta posibilidad.

13 Entrevista a productor, mayo de 2008.

14 Entrevista a productor, mayo de 2008.

15 Entrevista a productor, mayo de 2008.

16 Entrevista a productor, mayo de 2008.

Yo sí tengo la plena seguridad de que el paradero va a ir bien. Los turistas siempre paran. Los buses tienen unas 30 personas y si todas compran por lo menos algo... Los turistas quieren comprar, sea caro, sea barato, pero compran... Hay mucha riqueza natural para venderle al turista... Las cascadas, los ríos... Ya nos pasó que un día se bajaron de un bus, querían comprar, pero nosotros no podíamos vender porque ya era un pedido, no podíamos volver a hacer.<sup>17</sup>

Hasta por una foto, ellos quieren que alguien esté haciendo el pájaro. Se van llevando la foto y el loro...<sup>18</sup>

Habitados a realizar actividades múltiples y polivalentes, los productores pensaban también en el desarrollo a través de la diversificación pura, es decir, que ellos querían lanzar nuevos productos en nuevos mercados: el cultivo de peces (tilapia) y el cultivo de la manzana china, para los cuales contaban incluso con el apoyo de MCCCH y de Cáritas Bilbao.

No obstante, la fábrica también se convirtió en objeto de controversias entre hermanos. En 2007, tuvieron puntos de vista divergentes respecto al modo de remuneración del trabajo. El hermano cuya esposa es presidenta de la asociación sugirió fijar la remuneración en función del número de productos semielaborados proporcionados a la planta, mientras que la opinión de sus hermanos era dividir los ingresos de las ventas por el número de personas involucradas en la producción para cada pedido. El primero pensaba que lo más justo era pagar en función de la producción, porque, según él, a veces hacía tres o cuatro veces más que los otros. Luego de este conflicto, cambiaron de presidente. El hermano responsable de la producción se hizo cargo.

## Análisis

En esta sección examino los datos, a partir de las categorías teóricas que expuse. En un primer momento, me refero al tipo de mercado en que se desarrollan las actividades de comercialización de las figuras de madera de

17 Entrevista a productor, mayo de 2008.

18 Entrevista a productor, mayo de 2008.

balsa. Luego me centro en las justificaciones y construcción de compromisos entre los actores de la cadena de comercialización, para finalmente referirme a la coexistencia problemática entre el régimen del intercambio y los postulados del comercio justo.

### Las interacciones entre productos y mercados

Las ventas de los productos son, según los productores, distribuidas casi por igual entre MCCH y los otros comerciantes de artesanía del país (más específicamente de Quito y de Otavalo). Los productos llegan en proporciones iguales al mercado ecuatoriano y al mercado externo, en este último caso a través de MCCH. Los principales soportes de venta son los catálogos impresos y la visita del sitio web de MCCH.<sup>19</sup> Los objetos son incluidos en los contenedores de exportación de esta organización hacia Europa. Se mezclan con otros cientos de productos artesanales y agrícolas y, de esta manera, llegan a Europa para ser distribuidos en toda la cadena de comercio justo.

Las características de estos objetos que sirven para la decoración, no tienen un sustrato cultural o ancestral, ni son objetos raros y la calidad tampoco constituye una ventaja. En el mercado ecuatoriano, es imposible identificar alguna diferencia respecto a las artesanías procedentes de otros artesanos, que fabrican y venden productos muy similares, e incluso idénticos. En el mercado externo (la cadena de productos justos), su única característica distintiva es proceder de Ecuador, que no siempre se destaca.

Cuando visité la tienda de comercio justo Oxfam de Lovaina la Nueva, en Bélgica, en julio de 2008, constaté que no se mencionaba el origen (ni siquiera limitado a la gran región de América del Sur) de los pájaros de balsa producidos en el taller de San Jorge, que estaban en venta. Ni los clientes ni el encargado de la tienda tenían curiosidad por conocerlo. Todo carácter distintivo se diluía en la categoría general de ‘productos de artesanía procedentes de los países en desarrollo’. Más preocupante aún es la observa-

<sup>19</sup> <http://www.maquita.com.ec/>

ción que hice en mi última visita, en mayo de 2008, a los productores de madera de balsa en la Amazonía: para su último pedido, MCCH les había solicitado colocar sobre las figuras de balsa un sello con la etiqueta de Costa Rica. Los productores no pudieron explicar el motivo de esta petición, ni siquiera habían preguntado, porque lo que les interesaba era vender. Tampoco obtuve respuesta por parte de MCCH, pero puedo avanzar la hipótesis de que esta decisión respondía a una conveniencia (manifiesta o simplemente supuesta) del mercado. Quizás la constatación de lo poco atractivo que resulta el país (al menos para este tipo de productos)<sup>20</sup> condujo a colocar el nombre de otro sobre las figuras. Esta observación confirma que los productos que se consideraron no contaban con características distintivas, en el sentido que tiene esta expresión en el ‘marketing estratégico’ (Lambin 1994, 283-284). Consecuentemente, el precio de venta que los productores pueden exigir no puede ser elevado.

En mayo de 2008, un pequeño pájaro de unos 5 centímetros se vendía a 0,60 dólares, pero costaba 5 euros (alrededor de 5,50 dólares) en Oxfam, en Bélgica. Uno de los productores se quejaba de los precios que ofrecía MCCH en ese momento, e indicaba que era, de todos los distribuidores de artesanías, el que menos pagaba. Sin embargo, agregaba que tenían que aceptar esa situación porque era gracias a MCCH que tenían el taller y las máquinas. Otro motivo de quejas en el mismo período se relacionaba con las condiciones de pago. Los pedidos eran cada vez más urgentes (tres o cuatro días de plazo). En este marco, el prefinanciamiento (30 %) perdía su interés, porque finalmente solo podía ser cobrado luego de la entrega de las mercancías; por lo tanto, preferían recibir el pago en efectivo contra entrega. Esto no solucionaba el problema del financiamiento del capital de trabajo neto. Para responder a un pedido inesperado, que debía ser realizado en el menor tiempo posible, los productores debían disponer de manera permanente de un ‘stock-herramienta’ de materia prima, con el fin de iniciar de inmediato —es decir, desde su recepción— la elaboración de un pedido. El hecho de disponer de tal ‘stock-herramienta’ constituía,

<sup>20</sup> La situación es totalmente diferente de la observada en el caso del cacao. De hecho, la referencia ‘cacao de Ecuador’ se convirtió claramente en una característica distintiva en términos de *marketing*.

para una estructura de producción que buscaba ser eficaz, una necesidad permanente que debía ser parte de su inversión inicial.

Conscientes de ese imperativo que se impone a una empresa industrial en tal contexto, pero preocupados de responsabilizar a los productores al no ‘ofrecerles’ todos los medios de acción necesarios, los responsables de MCCH no se dieron cuenta de que se dirigían a interlocutores que tenían un sistema de representaciones de su actividad totalmente diferente del suyo. Los artesanos tradicionales solo elaboraban un pedido si se les pagaba anticipadamente un porcentaje sustancial (en este caso, del orden de 30 % del monto total del contrato), lo que les permitía comprar los factores de producción necesarios (en este caso, esencialmente, las materias primas) y asegurar su subsistencia durante el período de fabricación. Consecuentemente, no comprendieron que obligar a sus interlocutores a constituir ese complemento de financiamiento en capital —a través del ahorro o mediante la obtención de subsidios procedentes de otras fuentes— era percibido como una exigencia ilegítima. Si a esto se suma el paso hacia un modo de producción semindustrial que solo se justificaba por la anticipación —no cumplida— de un monto de ventas significativamente más grande que hubiera exigido producir ‘para el *stock*’ (de productos acabados, esta vez), se comprende la frustración de los productores locales y la subutilización (tanto en términos cualitativos como cuantitativos) del dispositivo industrial puesto a su disposición.

La naturaleza de los productos considerados (objetos artesanales) planteaba otra dificultad: aquella de la caracterización del tipo de mercado en el cual eran objeto de transacción. No es posible ubicarse en lo que se conoce como el ‘mercado del arte’, donde se comercializan objetos reputados no reproducibles, puesto que los objetos aquí considerados pueden ser reproducidos en grandes cantidades sobre una base semindustrial. La dificultad era que el valor de estos objetos no se fundaba, de manera exclusiva ni esencial, sobre criterios técnicos, que serían los determinantes exclusivos de su labor. Esta reposaba en criterios estéticos y culturales que no son necesariamente específicos. Así, en el caso del colibrí y del tucán, se trata de pájaros típicamente ecuatorianos, pero no endémicos.

Si se toma en cuenta la tipología de Favereau, la conjunción de estas diversas características tiene como consecuencia que no es posible considerar

el mercado de este tipo de productos como una organización de mercado (mercado centralizado donde los productos pueden ser objeto de transacciones a distancia sobre la base de referencias estandarizadas). Tampoco puede considerarse un verdadero mercado de organizaciones, donde las empresas en competencia hacen valer de manera sistemática las características distintivas de su marca, aun si se considera marcas en competencia a los países o a las macrorregiones. En este caso, la única característica distintiva identificable es la de ‘producto del comercio justo’, identidad que preferiblemente debe ser objeto de certificación a través de un sello fiable que legitime de manera irrefutable un diferencial positivo de precio en comparación con un ‘objeto folclórico no identificado’ (OFNI), que presenta características similares. Por lo tanto, se trata en este caso de una forma híbrida de mercado.

### Las tensiones entre regímenes de acción y principios de justificación

Al inicio planteé la hipótesis de que las tensiones resultan de un conflicto entre diferentes principios de justificación entre los productores (doméstico), los clientes (cívico y mercantil) y MCCH (industrial y cívico). Trataré de verificarlo a continuación. Durante las entrevistas, también encontré una disonancia procedente de dos regímenes (justificación y el amor-ágape), en los que se despliegan paralelamente las acciones de MCCH, que actúa como cualquier otro intermediario comercial y a la vez emprende acciones que se enmarcarían más bien en el régimen de amor-ágape.

#### *Los productores: el orden de justificación doméstico*

Como ilustro a continuación, las acciones de los productores se justifican por una lógica doméstica, fundada sobre vínculos de dependencia personal, a través de la cual se apela a una concepción familiar de las actividades productivas, es decir, al hecho de elegir actividades que se realizan con la participación de la familia. Uno de los entrevistados afirmaba: “Gracias a

este trabajo con la balsa pude ver cómo mis hijos crecían. Yo estuve a su lado cuando estuvieron enfermos, sé todo lo que les ha pasado y yo mismo les cuidaba... Por eso agradezco haber tenido este trabajo”.<sup>21</sup>

En 2008, una de las contrariedades que suscitó el trabajo en la fábrica fue que las mujeres ya no estaban trabajando en sus casas mientras preparaban la comida. Sin embargo, se las ingeniaron, sin la autorización de MCCH, para establecer en el taller un lugar para cocinar: “Aquí tenemos que recién llegar a hacer la comida [luego del trabajo]. En el reglamento dice que hay que salir de 12 a 1, alcanza a hacer un arroz con huevo y regresar”.<sup>22</sup> Otra entrevistada indicaba.

Cuando entramos acá nos faltaban la cocina, los platos... Luego trajimos una cocina y cada uno trae sus propios platos... ¡Si hubiera todas las cosas que nos hacen falta!... Vamos a buscar alguien que nos dé la vajilla completa. Hemos pasado muchos momentos juntos, porque creo que todo esto es bueno también.<sup>23</sup>

Con respecto a los niños, cuando sus padres tenían que trabajar en la fábrica iban directamente al taller luego de la escuela: “Los *wawas* andan siempre por aquí. Cuando estamos en reunión, les decimos que no aparezcan. Ahí están corriendo. Ya les vamos a llamar...”<sup>24</sup>

Las entrevistas, así como mis observaciones de campo, me permitieron constatar el carácter doméstico de las acciones: las relaciones personales y la jerarquía familiar como principio; un reportorio de sujetos compuestos de ascendientes, descendientes, de hermanos y hermanas. En resumen, identifiqué que la familia era, ciertamente, la figura armoniosa de su vida, alrededor de la cual se establecían todas las relaciones de trabajo. Su preocupación era encontrar los medios para que las familias nucleares y la familia ampliada pudieran sobrevivir y tener más recursos, a fin de ofrecer un mejor futuro a los niños a través de un mayor nivel de educación.

<sup>21</sup> Entrevista a productor, mayo de 2006.

<sup>22</sup> Entrevista a productora, mayo de 2008.

<sup>23</sup> Entrevista a productora, mayo de 2008.

<sup>24</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

Una controversia surgida en 2007 entre los hermanos es reveladora de la magnitud con la cual se miden las cosas y las personas. Un hermano fue apartado de la fábrica debido a sus ideas de aumentar la productividad global a través de la implementación de incentivos individuales. Él, quien desde el inicio había tomado contacto con MCCH y cuya esposa era hasta ese momento la presidenta de la asociación, explicaba:

Se enojaron porque yo proponía que se pague en función del trabajo de cada cual. Primero fue un hermano, luego los otros se unieron. Cambiaron la directiva, mi mujer ya no era la presidenta. Ahora ya no me confían nada. No sé ni cómo así me llamaron a la reunión con usted. Yo tengo otras ideas... A mí me gusta el trabajo duro, buscar siempre otras oportunidades... Yo les puse en contacto con MCCH, con el Municipio; yo siempre busco nuevas ideas, nuevos modelos para la madera... Pero ellos no quieren avanzar.<sup>25</sup>

*Los clientes: predominio de un orden de justificación cívico en compromiso con una lógica mercantil*

MCCH vende la artesanía en la red de comercio justo (70 %) y en la de comercio convencional (30 %).<sup>26</sup> Una de las personas entrevistadas me indicaba: “Hay clientes que nos buscan, que son más convencionales no tanto del *‘fairtrade’*, porque en Europa ya hay cadenas de distribución, entonces allá llegan los clientes finales... Ahora (la relación entre comercio justo y comercio convencional) es como de 70 %-30 %”.<sup>27</sup>

Los propósitos del sector del comercio justo se refieren a justificaciones cívicas, como se percibe, por ejemplo, en los estatutos de Oxfam, que apelan a los derechos humanos y a la protección del medio ambiente.<sup>28</sup> El orden, en esta lógica, siempre pasa por el respeto del bien común.

<sup>25</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

<sup>26</sup> Las estimaciones fueron realizadas por el gerente del sector artesanía en MCCH en junio de 2006.

<sup>27</sup> Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

<sup>28</sup> De hecho, el pensamiento y el espíritu de las instituciones internacionales de comercio justo reproducen, todas y en todas partes, las nociones de ayuda al desarrollo y de protección de derechos.



Oxfam trabaja a muchos niveles con socios y comunidades para apoyar el derecho a una vida digna. Luchamos para conseguir mejores condiciones de trabajo y mayor protección de los recursos naturales de los que dependen las comunidades pobres. Hacemos campañas para alcanzar unas reglas de comercio más justas, y para mejorar las políticas a nivel nacional (Oxfam 2008).

Sin embargo, en los últimos años, las organizaciones de este tipo se han visto obligadas a tener cada vez más en cuenta la variable mercantil en la definición de sus misiones, en definitiva, a hacer un compromiso con la lógica mercantil. Esta lectura se transmitió ‘hacia atrás’ de la cadena de comercio justo, como lo expresa el responsable del sector artesanal de MCCH. Él constata que el mercado de comercio justo se ha estancado y que cada vez adopta más criterios comerciales: “Lo del comercio justo no ha crecido, competir con los otros es difícil. Incluso los clientes importantes de comercio justo se han vuelto comerciales”.<sup>29</sup>

En esta lógica, la capacidad de competencia es una ventaja. Los interlocutores son percibidos como clientes potenciales o como competidores; hay que aprovechar las oportunidades del mercado, ya que este constituye el espacio de armonía; hay que hacer negocios a buen precio. Esto se ha convertido en el lema del sector artesanía en MCCH.

*El intermediario MCCH: compromiso entre las lógicas cívica e industrial; la disonancia del régimen de amor-ágape*

La declaración de misión de MCCH expresa claramente su carácter cívico como punto de partida de sus actividades.

Trabajamos para modificar la estructura y las relaciones de la sociedad y la economía con incidencia, en favor de las familias, comunidades y organizaciones de menos recursos económicos del Ecuador, mediante procesos productivos-comerciales y asociativos, de construcción de circuitos sostenibles

<sup>29</sup> Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

nibles de economía social y solidaria con productos estratégicos que permitan incrementar el ingreso familiar, mejorar su calidad de vida y practicar valores humanos y cristianos (MCCH 2008b).

Esta lógica cívica se manifiesta, primeramente, en la voluntad de introducir en sus socios la figura jurídica de cooperativas o de asociación sin fines de lucro, como es el caso de la Asociación Despertar Amazónico, que produce artesanía de madera de balsa. Esta figura jurídica saca a los productores del sector informal de la economía para colocarlos en el sector moderno, movimiento a través del cual son automáticamente inscritos en el Estado. Esta condición está claramente enraizada en una lógica cívica que busca el desarrollo y fortalecimiento del Estado y de la ciudadanía. Encontré también esta visión en las acciones de capacitación de los productores relativas, por ejemplo, a la economía solidaria o al pago de impuestos al Estado, como lo expresan los siguientes comentarios.

Estábamos 18 años libres y ahora tenemos la personería jurídica...<sup>30</sup>

El contador es de la fundación (MCCH). Nos ahorramos el pago del contador.<sup>31</sup>

[MCCH] Nos han dado algunas charlas sobre los impuestos. También del SRI [Servicio de Rentas Internas] nos vinieron a capacitar en el cantón. Lo que ahí nos daban a entender es que todos los que tienen negocios van a entrar al embudo; todos tenemos que pagar impuestos... Mucha gente que decía ‘de lo poco que ganamos’, pero el que paga es el que consume; hay que aumentar al producto final. La gente lo que quería era una fórmula para evadir el impuesto [risas].<sup>32</sup>

Además, constaté que MCCH, a lo largo de su historia, ha tomado diversos caminos para concretar su espíritu cívico. Su última apuesta fue, en este caso, un compromiso con la lógica industrial, cuyo objetivo es posibilitar la exportación, dada la evolución de los organismos del comercio justo. Esto dio lugar a esfuerzos de industrialización y de semindustrialización

<sup>30</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

<sup>31</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

<sup>32</sup> Entrevista a productor, mayo de 2008.

para cumplir con las condiciones exigidas por los mercados de exportación, tanto en términos de estandarización de los productos como de capacidad para responder a los pedidos en plazos breves, independientemente de la cantidad, o también respecto a las fechas de vencimiento o de adopción de modos de embalaje aceptables para el transporte internacional.

En el caso de la artesanía de madera, este compromiso entre la lógica cívica y la lógica industrial se concretó en la construcción de una fábrica, con el fin de estabilizar las características de los objetos artesanales y aumentar la capacidad de oferta. Los ejecutivos de MCCH percibían estos cambios como un progreso, lo que implicaba invertir en activos fijos, así como diseñar e implementar programas de formación para que los productores se convirtieran en verdaderos empresarios.

Ahora estamos más adelantados en las propuestas de la parte productivo-comercial. Hay que cambiar el criterio de trabajo en las organizaciones con una visión de sentido empresarial y de negocios, es decir, la infraestructura... Y a eso [sumar] el tema administrativo contable que les permita hacer su propia empresa con una visión empresarial. Es decir, las condiciones básicas donde puedan trabajar... Nosotros buscamos especializar los productos y hacerlos de calidad... Para vender al exterior hay que asegurar el tema de la calidad.<sup>33</sup>

La lógica industrial de MCCH no era más que la traducción de las nuevas exigencias del mercado de lo justo y del mercado de artesanía. La estrategia de industrialización buscaba, en última instancia, mejorar la situación de los productores a través del aumento esperado de sus ingresos (lógica cívica). Con el establecimiento de la fábrica, que pertenece a la asociación de los productores, la lógica cívica se reforzó.

Además, que tengan un plan de negocios, nosotros les vamos a estar acompañando hasta 3 o 4 años. Lo que queremos es que la administración sea una empresa de riesgo compartido entre ellos y nosotros, así no les aseguramos su inversión pero les damos asesoramiento. Nosotros tenemos una

33 Entrevista al empleado de MCCH, junio de 2008.

inversión allí que a la larga va a ser de los artesanos. Si nosotros somos socios podemos asegurar que el proyecto se empuje y vaya hasta donde tenga que llegar.<sup>34</sup>

Se busca que se pueda dar la figura de una administración compartida para evitar problemas de pérdida de capital, porque hay casos (artesanía en balsa) en donde MCCH ha hecho la inversión. Ya no se puede dar el lujo de que esas empresas pierdan.<sup>35</sup>

Según MCCH, sus acciones consistían en asesoramiento especializado y necesario a las organizaciones en materia de mercados, de organización y de producción, y en formación (economía solidaria, desarrollo personal, problemas de género). Este trabajo se situaba en una perspectiva de largo plazo.

Cuando MCCH entra en una zona de trabajo busca siempre radicarse allí, hacer una zona de trabajo, un área de influencia con las organizaciones que trabajamos. Aun cuando termina el proyecto, queremos que la relación con MCCH siga y no solo a nivel comercial sino que se siga trabajando en todos los ejes, porque es necesaria una salud en la organización y una preparación de las personas.<sup>36</sup>

Finalmente, aun si MCCH posee un estatus de organización no gubernamental, no es posible comprender adecuadamente su trayectoria y sus resultados sin tomar en cuenta el hecho de que su presidente, su actual directora, varios miembros del Consejo de Administración y varios empleados 'hacia adelante' de la cadena del comercio justo están estrechamente vinculados con la Iglesia católica. Consecuentemente, todos estos actores fundamentan al menos parte de sus acciones en el 'amor al prójimo' y están dispuestos a hacer dones gratuitos, sin esperar nada a cambio. MCCH siempre ha actuado en el régimen del amor-ágape, tal como teoriza Boltanski (1990), a través de un procedimiento que implica una no equivalencia en la relación y produce asimetrías, reconocidas desde hace mucho tiempo, entre donantes y beneficiarios.

34 Entrevista al empleado de MCCH, junio de 2008.

35 Entrevista al responsable de Agroexportación Maquita, mayo de 2006.

36 Entrevista al responsable de Agroexportación Maquita, mayo de 2006.

Los productores de madera de balsa que se contactaron con MCCH en 1992 entraron, desde ese entonces, en una relación en tanto beneficiarios a través de la cual recibieron la tutela de una organización que no podía actuar como cualquier otro intermediario. Todos los esfuerzos de MCCH para comprender y actuar en los mercados, es decir, para aprender y hacer aprender a los productores el conjunto de justificaciones y de equivalencias mercantiles, industriales y cívicas, se enfrentaban con una contracorriente paralela e interna, porque MCCH comenzaba, al mismo tiempo, un discurso y acciones contradictorias que se situaban en el régimen de amor-ágape. Estas contradicciones se encontraban en la base de las condiciones para la creación de la fábrica.

En la base de la idea de construcción de la fábrica se encontraba la supuesta oportunidad de comercialización en el mercado, que fue transmitida al área social de MCCH, tal como lo expresa el responsable de seguimiento de los proyectos en la Amazonía.

Quando queremos hacer la ejecución de un proyecto, se basa precisamente en el requerimiento que una empresa tiene del mercado. Se pone en funcionamiento toda su inteligencia de mercado, que tienen en este momento... En el área social tienen un equipo que básicamente es un asesor de empresa comunitaria, que es el encargado de la gestión... Que es asistencia y gerencia financiera, asesoramiento a microempresas o empresas comunitarias, hay una contadora que hace el seguimiento contable a las organizaciones... Una persona encargada del tema sociorganizativo, el desarrollo organizacional y personal.<sup>37</sup>

Este paso del área comercial al área social no es sencillo e implica mucho más que la intervención de varias unidades con el mismo objetivo de satisfacer la demanda del mercado. Lo que ocurre, retomando la concepción de los regímenes de acción de Boltanski (1990), es la yuxtaposición del régimen de la justificación, fundado sobre relaciones de equivalencia, y del régimen de amor-ágape, fundado sobre consideraciones en esencia asimétricas, que va a confundir y finalmente desviar la concepción de los fines.

<sup>37</sup> Entrevista al responsable de Artesanías MCCH, mayo de 2006.

Quando el proyecto de la planta ‘pasó’ al área social, esta consideraba ante todo las condiciones de vida de los ‘productores’, cualidad a la que sustituye la de ‘beneficiarios’ (número, tipo de organización, antigüedad de la relación con MCCH, la calidad de esta relación), así como el interés de la zona geográfica en la cual el proyecto debe implementarse (en términos de influencia, de posibilidad de impacto, de capacidad de crear puestos de trabajo y de esta manera incrementar el número de beneficiarios). Y, por lo tanto, MCCH inició un proceso que ya no tenía relación con el mercado: se silenció a todos los objetos y lo que importaba eran exclusivamente las personas. En este régimen, se ignoraba toda equivalencia y, en el mismo movimiento, se perdían todos los puntos de referencia. Luego de tal análisis, se identificó una posible fuente de financiamiento o, más precisamente, de donación.

Con todos estos elementos, el área social emprendió el diseño del proyecto que sería el resultado de un acuerdo entre MCCH y el donante. El proyecto contenía datos sobre la producción, los precios y los mercados, pero lo que importaba, ante todo, eran las condiciones de vida de los beneficiarios, los objetivos de intervención y de impacto del donante, y el nivel de recursos donados que podían ser movilizados. Luego de todas estas iteraciones, MCCH y Cáritas Bilbao lograron diseñar un proyecto de unos 100 000 dólares para construir una fábrica (edificio y equipamiento) para trabajar la madera, y que requería un aporte complementario de aproximadamente 6000 dólares por parte de los productores para el capital de trabajo. El proyecto era, en última instancia, el resultado de la relación entre MCCH y el donante, ya casi no guardaba relación con cierto mercado ni incluso con los productores. Estos solo intervenían para ‘mostrarse’ como beneficiarios y nadie parecía estar consciente de que ellos no estaban preparados para comprender el procedimiento de inversión. Ellos solo podían ser apoyados, estar bajo la tutela de MCCH. El proyecto fue ejecutado por la misma unidad social, que mantenía toda la información y los detalles técnicos.

Los productores no podían comprender ese proceso, que ya no tenía nada que ver con la historia de su relación con MCCH en tanto intermediario del comercio de artesanía. Lo habitual era responder a los pedidos procedentes de MCCH, informar sobre los costos de producción (lo que

permitía fijar el monto del anticipo entregado por MCCH, que financiada sistemáticamente el capital de trabajo) y acordar el precio de venta. Con este referente, ellos recibían una fábrica en tanto don gratuito, y se les exigía prefinanciar un capital de trabajo, estimado para un volumen de producción mucho más importante que el de sus pedidos habituales, a través de un esfuerzo de ahorro de 6000 dólares, monto para ellos muy significativo y que probablemente nunca habían tenido en las manos. La situación era paradójica: poseían una fábrica, lo que nunca habían pensado, pero no podían hacerla funcionar por falta de recursos, y no veían ninguna relación entre el tamaño de la planta y el mercado que conocían. Ellos expresaban angustia y decepción: “Aquí se necesita una inversión de inicio. Esto no nos da de comer, preferiría un canchón pequeño y con un capital de inicio. Ahí está la mano del hombre”.<sup>38</sup>

El régimen del amor-ágape es disonante y genera *impasses*, porque hay emisión de señales contradictorias. Por una parte, MCCH se situaba claramente en el régimen de la justificación, más específicamente, en la lógica industrial y cívica, y exigía a los productores ser cada vez más competitivos. Al mismo tiempo, se situaba en el régimen de amor-ágape, y ofertaba a los productores dones gratuitos (fábrica y máquinas).

### Las tensiones entre tipos de registros: el don y el intercambio

Regresaré ahora a la historia de la relación de los productores de madera de balsa con MCCH para profundizar, en una perspectiva de más largo plazo, la comprensión de los elementos del *impasse* acerca de la fábrica en un marco de larga duración. Primero, cabe recordar que los productores de artesanía de madera de balsa no procedían y nunca pertenecieron a una comunidad indígena no occidental. Por lo tanto, no se inscribían en un registro donde el don maussiano sería la lógica dominante. Eran simplemente productores que vivían en una zona rural de la Amazonía ecuatoriana, donde sus padres se establecieron para adquirir tierras de

<sup>38</sup> Entrevista al productor, mayo de 2008.

forma gratuita en calidad de primeros ocupantes. Se basaban, principal pero no exclusivamente, en el trabajo familiar para hacer artesanía y trabajar la tierra.

Estos productores se pusieron en contacto con MCCH en 1992, en la época en que esta organización todavía estaba en una fase de desbordamiento, tal como lo definen Callon y Latour (1997). En ese entonces, MCCH multiplicaba las relaciones entre organizaciones, personas e instituciones. Los productores fueron, por tanto, invitados a participar en numerosas reuniones y asambleas locales, provinciales y nacionales. Sus productos artesanales también ingresaron en redes a través de las cuales circulaban bienes y personas, en el Ecuador y en el extranjero. MCCH compartió con ellos varios momentos de encuentro, de reflexión religiosa, de reflexión política, de análisis de las condiciones sociales y económicas, ensayos para tornar más justa la comercialización y para concretar el principio de precio justo, entre otras actividades. MCCH actuaba fundamentalmente en el régimen de amor-ágape. Los productores, que actuaban en un mundo fundamentalmente doméstico, solo podían estar satisfechos y aliviados por la ayuda y el apoyo de una organización. En ese marco, las relaciones buscaban inequívocamente la perennidad.

A partir de la dolarización del país, en 2000, los productores tuvieron serias dificultades económicas, al mismo tiempo que su ‘padrino’ institucional, atravesaba también problemas financieros. En esa época, MCCH, para salir adelante y para ayudar a los artesanos, emprendió procesos de racionalización, de enmarcación de las actividades comerciales: introducción de requerimientos de calidad y cálculo de costos y precios en comparación con los competidores. En resumen, comenzó a tratar a los productores, antes sus protegidos, como proveedores con los cuales había que negociar adecuadamente los términos de compra.

En este primer período de enmarcación, que denomino enmarcación débil, el mundo doméstico de los productores no fue cuestionado. Simplemente, para poder vender por catálogo en el extranjero, tenían que someterse a nuevas exigencias: estabilizar ciertas características de los productos como el tamaño y la base para asentar, y adoptar una elección de colores más afín con los gustos de los compradores. MCCH, al contrario, intro-

dujo un cambio mucho más radical: una división de sus actividades entre el área comercial, llamada a basarse en justificaciones comerciales y cívicas, y el área social, llamada a continuar el trabajo a largo plazo en la prolongación del régimen de amor-ágape.

Con el establecimiento de la fábrica, las exigencias aumentaron. La enmarcación ya no solo se orientaba a las tres características anteriores, sino también a los plazos para responder a los pedidos, que debían ser cada vez más cortos; los precios, que debían reducirse cada vez más; la legalización de la asociación; llevar una contabilidad, y la observación puntual de otras múltiples obligaciones hacia el Estado. Todas estas condiciones pesaron cada vez más sobre el área comercial de MCCH, que tuvo que implementar un sistema de planificación bastante complejo para garantizar el seguimiento de todas las actividades. Los productores, aun cuando esta nueva estrategia cuestionaba su mundo doméstico, estaban dispuestos a someterse a un costo, pero no pudieron medir el alcance de lo que se les pedía. Sin embargo, la construcción de la fábrica, conducida por el sector social, no anticipó adecuadamente la evolución del contexto, ya fuera local o global. Las tensiones resultantes entre regímenes de acción generaron un profundo malestar en los productores.

## Conclusiones

He revelado el proceso de construcción plural de las categorías del comercio justo en el caso específico de la producción y comercialización de objetos de madera de balsa. Esta acción plural se manifestó a través de las cinco dimensiones.

### Relaciones contradictorias respecto al ‘mercado’

Los objetos fabricados por la Asociación Despertar Amazónico eran canalizados, con la intermediación de MCCH, en el mercado internacional del comercio justo, sin hacer valer sus características distintivas y sin que

los productores pudieran beneficiarse de las condiciones de los mercados centralizados de productos estandarizados.

En efecto, MCCH eligió para estos objetos (de manera no totalmente deliberada ni explícita) una estrategia de ‘dominación por los costos’ (Lambin 1994, 319-320), privilegiando la dimensión de productividad. Los esfuerzos financieros de MCCH buscaron la estandarización de los objetos mediante la inversión en una unidad de producción industrial, lo que indujo concepciones más planificadas de los productos y el aumento de las cadencias. Los objetos producidos alcanzaron un nivel cada vez más elevado de estandarización, lo que ha entrañado un proceso de dilución de su carácter artesanal y, consecuentemente, una presión a la baja de su precio de venta.

En MCCH, los gastos de venta y de publicidad eran reducidos, y esta carencia se reforzó en la cadena de comercio justo, donde estos objetos se confundían con otros múltiples, sin ninguna referencia a los productores ni siquiera al país de origen. Existía, por tanto, un posicionamiento contradictorio respecto al mercado. En efecto, tratándose de objetos en los cuales se reivindicaba la calidad de artesanales, mientras más se estandarizaban, menos preservaban características distintivas y, consecuentemente, menos eran valorados en el mercado, sin poder beneficiarse de las economías de escala inherentes a una producción industrial de masa. Haciendo referencia a la tipología de Favereau, esta es una “*no man’s land*”, entre un mercado de organizaciones y una organización de mercado.

### El formateo del intercambio

La historia de las relaciones de los productores con MCCH es la historia del proceso de formateo del intercambio. Este se inició en 1992, mediante la apertura a nuevos mercados con la integración de nuevas condiciones, y culminó en una acción de enmarcación fuerte a través del establecimiento, en 2006, de una fábrica. Se observa este proceso de formateo a través de lo que se identificó como problemático: la falta de un marco legal para las transacciones y de disponibilidad de datos útiles, e incluso necesarios, en el

momento de la negociación de las ventas. Por tanto, en un inicio, MCCH organizó el mejoramiento del diseño de los objetos, la contabilidad y el cálculo de los costos, y ayudó en los trámites de legalización de la Asociación Despertar Amazónico en tanto persona jurídica y en la normalización de las relaciones con el Estado, especialmente en materia fiscal. Luego, se establecieron dispositivos técnicos como máquinas eléctricas para cortar la madera, y después la fábrica misma. Los cambios en el proceso productivo se dividieron en etapas de introducción, de prueba y de ejecución de las acciones, reforzadas por sesiones de capacitación, y de seguimiento técnico y organizativo.

Paralelamente, se llevó a cabo un intenso trabajo disciplinario, más visible en la última fase de formateo, para tratar de acabar con el trabajo de tipo familiar y sustituirlo por uno de tipo industrial. MCCH, con la participación de los miembros de la asociación, elaboró un reglamento de fábrica, en el cual se establecieron los tiempos y las cadencias de las diferentes tareas, así como la estructura de decisión jerárquica, los métodos de control de calidad de los productos, la forma de pago del trabajo realizado y las sanciones. En este proceso, los productores, que al inicio de las relaciones con MCCH eran tratados como amigos protegidos, se convirtieron en simples proveedores, a los cuales MCCH impuso un seguimiento técnico y organizacional para garantizar la calidad de los productos, así como la rendición de cuentas a los diferentes socios, entre ellos el Estado. El formateo del intercambio se fortaleció aún más a través de estos diversos dispositivos técnicos.

### Diferentes ‘mundos de referencia’ en yuxtaposición

Las transacciones en el mercado y el proceso de formateo se llevaron a cabo tolerados por actores (los productores, MCCH, los clientes del comercio justo), que se inscriben en diferentes mundos de referencia y tienen, por tanto, diversos principios de justificación, lo que requiere procesos de construcción de acuerdos y de compromisos. La lógica doméstica era un orden de justificación que estuvo presente en los productores y seguía

imponiéndose durante las controversias entre hermanos. Lo que siempre se destacó fue la figura armoniosa de la familia. Sin embargo, pude constatar que al menos uno de los hermanos desarrolló la lógica mercantil, atenta a los resultados individuales del trabajo, a la competencia y a la acumulación.

Por su parte, los clientes del comercio justo pertenecían a una lógica cívica. No obstante, en el transcurso de los últimos años, el movimiento se vio sometido, de manera cada vez más intensa, a las nuevas presiones competitivas procedentes de las cadenas de comercio convencional, de modo que se tuvo que poner mayor atención en la calidad de los productos. En este sentido, puedo afirmar que existía un compromiso entre la lógica cívica y la lógica mercantil. Esta nueva lectura indujo cambios hacia atrás de la cadena del comercio justo. Así, MCCH no pudo permanecer indiferente ante esta ola.

MCCH, en efecto, tradujo estas nuevas condiciones del mercado de lo justo en esfuerzos orientados a la lógica industrial, lo que en este caso se concretó con la instalación de una fábrica para estabilizar las características de los objetos artesanales y aumentar la capacidad de respuesta a la demanda. Esta lógica estaba intrincada en fines cívicos, porque lo que perseguía MCCH (dudo en decir ‘finalmente’, porque mis observaciones me hacen temer que haya más bien que decir: ‘concurrentemente’, o, incluso, ‘contradictoriamente’) es el incremento del número de sus beneficiarios, el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores, y su integración a las normas y leyes y al pago de impuestos al Estado. En MCCH, se observa, por tanto, un ‘arreglo local’, es decir, aún inestable y ambiguo, entre la lógica industrial y la lógica cívica.

Entre MCCH y la red de comercio justo, unidos por su lógica cívica de base, surgieron actividades de compromiso que ‘encadenaban’ la lógica mercantil emergente entre los consumidores, con una respuesta de MCCH en términos de lógica industrial. Aún más ‘hacia atrás’ de la cadena, los productores nunca expresaron desacuerdo acerca de los cambios, pero sufrieron momentos de confusión y de espera, que tendieron a prolongarse, debido a la falta de respuesta lo suficientemente clara por parte de MCCH. Solo hubo un arreglo local y contingente con los productores, porque no existía convicción de su parte sino una especie de conveniencia

circunstancial, cuya validez debería seguir siendo limitada. Los productores aceptaron voluntariamente este proceso de implementación de espacios de cálculo y de enmarcación de sus actividades, porque estaban ante todo interesados en mejorar sus condiciones de vida y, por tanto, dispuestos a pagar el costo correspondiente.

### El régimen de la justificación en relación con el régimen del amor-ágape

Todo lo que acabo de mencionar se sitúa, si se adoptan las categorías de Boltanski, en el régimen de la justificación. Empero, MCCH es una organización no gubernamental vinculada a la Iglesia católica, y nunca se apartó de consideraciones basadas en el amor al prójimo y la lógica de dones gratuitos. Esta característica reforzaba la ambigüedad de las relaciones entre MCCH y los productores. Estos fueron sometidos por MCCH a restricciones de tipo industrial y cívica y, al mismo tiempo, recibieron donaciones, tales como la fábrica, en un procedimiento que da lugar a la no equivalencia y produjo asimetrías.

De hecho, el establecimiento de la fábrica no respondía a la demanda del mercado ni a las expectativas de los productores. Al mismo tiempo, la fábrica era un dispositivo disciplinario que obligaba a los productores a cambiar su modo de vida y de producción (a pasar de una lógica doméstica a una industrial) y, por tanto, a enfrentar dos corrientes paralelas en direcciones opuestas. Por eso concluyo que el régimen del amor-ágape introduce una disonancia cognitiva en las lógicas de acción en juego.

Las observaciones realizadas para elaborar este capítulo son hallazgos que, según el punto de vista adoptado, podría considerar un fracaso o un éxito. Por una parte, hubo relaciones contradictorias respecto al mercado, así como un proceso de formateo del intercambio, en el que surgieron actividades de compromiso entre MCCH y los clientes, sobre la base de un acuerdo local con productores que estaban confundidos y cuyo plano de referencia no fue tomado en cuenta. Por otra parte, existieron acciones disonantes con esta lógica mercantil, procedentes del régimen de amor-ágape instaurado por MCCH, que, para ciertas actividades, perpetuaba la percepción de los

productores como beneficiarios, mientras que, para otras, los trataba como simples proveedores. Estas acciones de amor-ágape reforzaban los vínculos de confianza y protección entre MCCH y los productores, lo que tendía a reducir la presión de la lógica mercantil e industrial, y dejaba márgenes de maniobra a los productores que, en este contexto, podía reproducir su lógica doméstica.

## Capítulo 6

### Producción y comercialización de cerámica artesanal

En mayo de 2006, me reuní en MCCH con el Gerente del sector ‘artesanal’. Me comentó que MCCH había comprado un horno para ofrecerlo como donación al grupo de mujeres Sacha Huarmi. Ellas elaboran en cerámica con técnicas y motivos ancestrales, muy apreciada por los clientes de MCCH. Este horno de gas permitiría obtener una temperatura más alta al cocer las piezas, y así aumentar la resistencia del producto acabado. Con respecto a esta donación, el Gerente indicó: “Nosotros para el tema de la cerámica habíamos dado el horno y está destruido, botado”.<sup>1</sup> Mediante la reconstrucción del contexto, indagaré qué sucedió en este caso, para reflexionar sobre los diferentes elementos de la situación.

Efectué cinco visitas de observación y de entrevistas. A inicios de 2005, mediante una entrevista a una antigua funcionaria de MCCH, conocí las actividades de las mujeres de Sacha Huarmi, así como del fracaso relacionado con la instalación del horno. Hice una primera visita de exploración en el terreno en febrero de 2005, para conocer sobre ese grupo de producción y comercialización, sobre los objetos en venta y sobre su relación con MCCH. Volví a visitarlas para realizar entrevistas a profundidad en junio y septiembre de 2006, y luego en junio y septiembre de 2008. Todas las visitas se llevaron a cabo sin la participación ni la intervención de MCCH. Durante mis estadías, visité la casa comunitaria de producción y la casa de la presidenta del grupo. En cada reunión, me encontré con entre cuatro y seis miembros del grupo de mujeres Sacha Huarmi.

---

<sup>1</sup> Entrevista a empleado de MCCH, 2006.



Además, desde mis primeros encuentros con los directivos y funcionarios de MCCCH, solicité informaciones y opiniones sobre las Sacha Huarmi, para reconstruir la historia de las relaciones organizacionales, identificar ciertas pistas para la investigación de campo y verificar las informaciones procedentes del grupo de mujeres. También busqué datos sobre este grupo en los informes anuales de actividades de MCCCH, en sus folletos de artesanías y en su sitio web. Para este caso, recurrí a intercambios sistemáticos, entre 2005 y 2006, con una antigua funcionaria de MCCCH que había trabajado durante 10 años en la institución, con el fin de tener pistas y contactos para la investigación de campo, así como para discutir los resultados de las entrevistas.

### Contexto, problematización y traducciones

Sacha Huarmi es el nombre de un grupo de mujeres artesanas que producen cerámica y ocasionalmente figuras hechas de madera y de semillas. Tienen un taller a unos 3 km de Puyo;<sup>2</sup> se trata de un pequeño centro artesanal donde el grupo se reúne cuando debe cumplir con un pedido, así como para ciertas actividades sociopolíticas, como ponerse de acuerdo para planificar demandas (construcción de calles, agua potable, electricidad) ante el gobierno local.

Las mujeres proceden de las zonas rurales cercanas a Zamora. Son indígenas kichwas. Llegaron con sus familias para establecerse en los suburbios de Puyo, buscando mejores condiciones de vida lejos de sus tierras ancestrales. A inicios de los años noventa, una de ellas tuvo la idea de fabricar cerámica para la venta. También sugirió el nombre del grupo, retomando dos palabras del idioma kichwa: *sacha*, selva, y *huarmi*, mujer, es decir 'mujer de la selva'. En ese momento, el grupo estaba conformado por 20 socias.

Se trataba de fabricar cerámica con las técnicas ancestrales aplicadas desde antaño en su comunidad. Las mujeres de Sacha Huarmi producen tazones, ollas pequeñas y grandes, platos, bandejas y floreros. Estos objetos

<sup>2</sup> Capital de la provincia de Zamora, en la región Amazónica del Ecuador, a 210 km al sureste de Quito, en la dirección Ambato-Puyo.

están destinados a ser utensilios para el hogar, pero también pueden servir para fines decorativos. Sin embargo, debido a su modo de fabricación, hay que evitar exponerlos a altas temperaturas y, por lo tanto, siempre deben ser lavados a mano. Según la materia prima utilizada y el proceso de fabricación aplicado, algunos solo pueden ser usados para la conservación de alimentos u otras sustancias frías o tibias, mientras que otros pueden servir para conservar alimentos calientes, incluso pueden ser colocados directamente en el fuego o en el horno.

Para hacer la masa utilizan arcilla de diferentes tipos y de diversos colores (blanco, marrón, rojo, negro); estas mujeres saben diferenciarlos adecuadamente y utilizan un nombre distinto para cada uno. La mayor parte de estos materiales proceden de los yacimientos que se encuentran en las profundidades de la Amazonía (a más o menos cuatro horas de caminata, según las mujeres). En consecuencia, ellas deben comprar estos materiales, cuyos costos varían dependiendo de la rareza. Para ciertos productos también introducen impermeabilizantes. Para cocinar la masa utilizan hornos de leña; algunas emplean técnicas aún más antiguas: hacen un hoyo en el suelo, lo rodean de piedras y luego lo cierran con madera, a la cual le prenden fuego. El grado de calor del horno se convierte, de este modo, en un factor de diferenciación del grado de fragilidad de la cerámica: mientras más fuerte es el calor, más resistente será el objeto.

A veces las mujeres usan una laca artificial para el acabado, pero el efecto de brillo depende también del tipo de masa utilizado (tierra blanca). Una vez secas las piezas, se las pinta. Los dibujos reproducen figuras ancestrales que se han mantenido en las familias por tradición oral o sueños. También representan cosas o animales de su entorno, como la boa, uno de los símbolos frecuentes de las culturas amazónicas y el fundamento de varios mitos. Los pinceles son elaborados por las mujeres con su propio cabello. Generalmente, compran las pinturas, naturales o químicas. En este proceso de producción, solo ellas están involucradas, como siempre ha sido el caso. En este testimonio se puede apreciar el proceso.

Hay que comprar el barro. Esta negrita cuesta más... Esto se puede conseguir aquí mismo. Pero este negro hay que mandar a traer de más adentro,

de adentro, de una hora o media hora de avión... hay minas... Aquí tenemos el barro de la masa, el rojo... Este no tiene que estar ni muy caliente ni muy frío. En este sí se puede cocinar también... Los dibujos es la creatividad de cada mujer, a veces son los sueños, lo que les han enseñado las abuelas, los chamanes.<sup>3</sup>

Al inicio elaboraban pequeñas cantidades de objetos para venderlos directamente en las ferias de las ciudades de la Amazonía (Tena, Coca, Puyo), o en los mercados de artesanía de Quito y de Cuenca.<sup>4</sup> La producción de estos objetos artesanales es una entre otras actividades diarias, como el trabajo agrícola, el mantenimiento de los animales de granja (vacas, conejos, cerdos, gallinas, cuyes), el cuidado de los niños y las tareas domésticas. A veces, para ganar un poco de dinero, lavan ropa de otras familias o realizan de manera intermitente otras tareas del mismo tipo.

En las estadísticas socioeconómicas, la forma de categorizarlas no es evidente. Podrían pertenecer ya sea al sector informal, al agrícola, al doméstico o incluso ser consideradas 'fuera de las actividades económicas' si no figuran ni como trabajadoras ni como demandantes de empleo. La actual presidenta de la asociación, una joven de 25 años, estudió Medicina en Quito, hasta 2006, cuando la situación económica familiar y el declive de la artesanía la obligaron a regresar con su familia. Su madre, que también forma parte de las socias, se queda generalmente en el hogar, pero también hace artesanía cuando hay pedidos. Otra socia a veces lava ropa. En el caso de Sacha Huarmi, existen muchas dificultades para clasificar a las personas en categorías reconocidas del mercado de trabajo.

En un primer momento presentaré la historia de la relación de estas mujeres artesanas con organizaciones no gubernamentales, particularmente con MCCH, y revelaré los eventos destacados que indican cómo ha evolucionado su relación con la producción, de acuerdo con los mercados a los que han intentado entrar.

<sup>3</sup> Entrevista a productora, junio 2008.

<sup>4</sup> Capital de la provincia del Azuay, a unos 300 km de Quito, en el sur del país.

### Primera fase. Productos y tecnologías conocidos y nuevos mercados

A inicios de los años noventa, el grupo se reunió en Quito con MCCH y Camari,<sup>5</sup> ambas organizaciones vinculadas a la cadena nacional e internacional del comercio justo. Las dos organizaciones tuvieron un gran interés en la compra de cerámica y los pedidos aumentaron paulatinamente. En un determinado momento, las mujeres del grupo tuvieron que reclutar a otras para enfrentar el nivel de la demanda, y llegaron a ser 32 socias. Así lo explica una de las productoras.

Buscaban dónde vender en Quito. En una de esas se encuentran con MCCH... Ya nos agrupamos, nos fuimos a la fundación de Quito (MCCH), también a Camari. Esas artesanías aprendimos todas; 32 llegamos a ser. Como había bastante trabajo, necesitábamos manos.<sup>6</sup>

Las mujeres trabajaban bajo pedido para estas dos organizaciones. Para confirmar el pedido e iniciar el trabajo artesanal, la organización tenía que hacer un avance de entre el 30 y el 50 % del valor total. Este avance servía para la compra de materias primas, los diferentes tipos de barro y las pinturas. De esta manera, la artesanía llegó a las tiendas de Camari, en Quito y en otras ciudades del país, así como al extranjero a través de MCCH. Con el apoyo de este último, también construyeron un pequeño taller comunal de unos 25m<sup>2</sup>, donde se reunían para elaborar los pedidos. Así, las mujeres encontraron nuevos mercados, y apoyos organizacionales y humanos.

### Segunda fase. Nuevas tecnologías y mercados conocidos: riesgo tecnológico

Según MCCH, las ventas decrecieron a fines de los años noventa, debido a un problema recurrente con la cerámica de Sacha Huarmi: la alta pro-

<sup>5</sup> Camari es parte de FEPP. El FEPP y MCCH tienen equipos de dirección interconectados; en efecto, algunos de sus miembros pertenecen simultáneamente a ambas organizaciones. Las dos organizaciones realizan conjuntamente proyectos específicos, y comparten algunas herramientas y métodos de trabajo con sus beneficiarios y donantes.

<sup>6</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

porción de objetos quebrados a su llegada al extranjero y a veces incluso a Quito. MCCH, siguiendo la tendencia que se desarrollaba en el mercado de lo justo a la reducción de los precios y, para este tipo de objetos, a la puesta en competencia de los productos artesanales con los productos industriales, encontró como solución introducir una nueva tecnología en el proceso de producción de cerámicas. Estos son algunos testimonios en relación con este cambio.

Llegaban a Quito quebrados, ahí nos dieron esta solución [un horno].<sup>7</sup> Los clientes en Europa están acostumbrados a lavar los platos en un lavavajilla. Las cerámicas de Sacha Huarmi no pueden resistir este procedimiento porque se dañan las pinturas o se rompen. Entonces había que mejorar la calidad de las piezas para poder exportar, darles una utilidad porque el extranjero ya no compra solamente para decoración, necesita utilizarlas.<sup>8</sup> Yo intenté que se cambie un poco la forma de quemar las piezas. No era cambiar su trabajo ancestral, porque su trabajo ancestral lo hacían igualmente. Yo solo propuse subir la temperatura para endurecer las piezas. Entonces las piezas llegaban partidas, rotas porque son muy delicadas. Estaban perdiendo recursos.<sup>9</sup>

El horno de gas, construido en hormigón, con una capacidad de alrededor de 80 cm<sup>3</sup>, fue colocado por MCCH en el patio del taller comunal. Un técnico lo instaló y dio explicaciones a las mujeres en varias ocasiones. Durante un año, él visitó regularmente a las mujeres para encender y apagar el horno (trayecto de 210 km), como lo indica este testimonio: “Darwin, él vino, él mismo, a instalar [el horno], a experimentar los grados, en cuántos queda bien. Darwin sabía prender. Ahí sonaba ‘pum’”.<sup>10</sup>

Luego de un año, MCCH dejó de enviar el técnico cada vez que había que trabajar con el horno, con el fin de obligar a las mujeres a hacerlo por sí mismas. Pero en este punto, fracasó. Ellas se negaron sistemáticamente a usarlo. En primer lugar, en cada nueva ocasión ellas prometían que

7 Entrevista a productora, junio de 2008.

8 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

9 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

10 Entrevista a productora, junio de 2008.

la próxima vez lo utilizarían. Luego, lograron expresar explícitamente su rechazo: “Ellas decían: ‘Nosotros tenemos esto, sabemos esto, así que esto tienen que comprarnos’. Y el mercado no es así”.<sup>11</sup>

Un día, en la época de las presiones ejercidas por MCCH para que las mujeres finalmente utilizaran el horno, apareció un agujero de unos 10 cm de diámetro en la parte superior. De repente, estaba roto, y las mujeres no dieron una explicación creíble. Este fracaso no fue totalmente aceptado ni comprendido por los empleados involucrados. Avanzan ciertas explicaciones, pero expresan principalmente su decepción y a veces son muy críticos hacia las mujeres.

Dejaron que el horno se destruya... Demasiadas dificultades por el uso del horno. Sí, aprendieron a usar, pero no les dejaban usarlo... Porque esa persona podía ganar plata y las otras no querían... La cuestión era bien difícil. Era de hacer un trabajo bien desde abajo.<sup>12</sup>

El problema era, efectivamente, muy profundo. Una antigua colaboradora de MCCH, que fue responsable durante casi 10 años del mejoramiento de la conexión de la ONG con el mercado, indicaba acerca de esto.

A mí me contrataron como experta en *marketing* en MCCH. Una de mis tareas era dar cursos a las organizaciones. Cuando iba a Sacha Huarmi para dar cursos de planificación estratégica parecía que aceptaban todo lo que se les decía. Luego nos dábamos cuenta de que no utilizaban el horno. Ellas prometían que la próxima vez sí lo iban a utilizar. Luego me di cuenta de que era inútil [insistir]... Pienso que el problema se debía a que las mujeres no podían dejar de utilizar las técnicas más tradicionales por la relación sagrada con la tierra que tienen los indígenas.<sup>13</sup>

Sin embargo, las propias mujeres no quisieron revelarme la naturaleza del problema. Al contrario, y de manera sorprendente, exhibían mucho entusiasmo acerca de la introducción del horno y lamentaban que se hubiera roto.

11 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

12 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

13 Entrevista a especialista en comercialización, febrero de 2006.

Sí, [el horno] era buenísimo. Un buen tiempo no le utilizamos por miedo de prenderle, falta de conocimientos. Luego una compañera que es decidida, tal vez en alguna parte había visto, le hizo funcionar... A ella le molestábamos todas las veces para que le prenda y le apague.<sup>14</sup>

Con el horno nos iba muy bien. La calidad era excelente. Debido a que se dañó, no nos fue fácil reparar.<sup>15</sup>

En 2008, las mujeres, que seguían utilizando las técnicas tradicionales de cocción, indicaron que no existía ningún problema de fragilidad de las piezas de cerámica. Pensaban que el problema procedía más bien del inadecuado manejo al momento de empaquetar en Quito. Esto cuestiona los problemas que avistaba MCCH al inicio de la adquisición del horno: “A veces no empaquetan bien [en MCCH], llegan las piezas rotas. Ahí ya no nos pagan. Una vez nos pasó eso. MCCH no nos pagó”.<sup>16</sup>

A través de MCCH, Elisa, una antropóloga italiana, conoció al grupo de mujeres Sacha Huarmi. Se quedó durante tres años en la comunidad. Luego regresó a Italia, donde hizo nuevos contactos para la compra de cerámica de las Sacha Huarmi. A partir de 2000, las ventas de cerámica Sacha Huarmi en el mercado de lo justo disminuyeron. Desde entonces, Camari dejó de comprarlas. De vez en cuando, más o menos una vez al año, las mujeres de Sacha Huarmi envían a Elisa los objetos que ella les solicita, por intermedio de MCCH. El vínculo entre MCCH y las mujeres Sacha Huarmi se mantuvo gracias a esta intermediación, así como con actividades de capacitación, lo que permitió explorar nuevas respuestas a los problemas tecnológicos.

### Tercera fase. Nuevos productos y mercados conocidos: riesgo comercial

A pesar del fracaso con el horno, las mujeres de Sacha Huarmi y MCCH mantuvieron las actividades de capacitación, y finalmente ingresaron en un nuevo proyecto. MCCH les propuso dedicarse a la producción de

<sup>14</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>15</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>16</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

figuras de madera de balsa, para unirse al grupo de artesanos Despertar Amazónico y de esa forma responder conjuntamente a los picos de la demanda. Ellas aceptaron este reto y recibieron cursos. Solo participaban en una parte del proceso de producción: lijar las figuras que ya estaban talladas, realizar los dibujos mediante quema y pintar. El técnico de artesanía de MCCH reanudó el contacto y las preparó para la producción, a pesar de cierta desconfianza ya instalada en ambos lados. Así lo explica el técnico.

Sí, eso ha pasado no solo con las cerámicas sino con la balsa también... Yo capacité para que sepan hacer las mezclas [para la pintura]. Pero me demoré en enseñarles eso un año. No me querían creer... [Por nuestra parte] ha habido este interés de querer aprovechar las técnicas y las innovaciones del mercado, pero por otro lado [ellas] no aprovecharon.<sup>17</sup>

Y este proyecto también fracasó. El último pedido lo recibieron a finales de 2005; se trataba de fabricar 30 000 lápices de madera de balsa. En MCCH, no estaban satisfechos con el trabajo ni con el tiempo que las mujeres habían tomado, como lo indica este testimonio.

Las señoras no están en capacidad de producir lo que se requiere... Las señoras deben entender cuáles son los verdaderos requerimientos del mercado... La entrega de estos 30 000 lapiceros [fue] en dos entregas. En la primera entrega pagaron la novatada y se cometieron errores. En la segunda entrega fue mejor la calidad, el tiempo.<sup>18</sup>

Luego de este segundo fracaso, MCCH primero interrumpió todas las relaciones comerciales con Sacha Huarmi, pero continuó visitándolas para un programa de formación, el cual también finalizó en junio de 2006.

Las señoras no han alcanzado una madurez en el tema productivo. Todavía siguen teniendo problemas al interno de la organización, en el tema tributario, en la comercialización y distribución. Hemos tratado de entrar

<sup>17</sup> Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

<sup>18</sup> Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

en Sacha Huarmi a partir de la capacitación, es decir, reforzar el terreno organizativo con talleres de motivación, contabilidad, administrativos.<sup>19</sup> Ya no trabajamos con ellas... Con ellas hicimos varias cosas; hicimos talleres, pusimos un horno... Por eso ya no queremos trabajar con ellas a pesar que ellas sí quieren.<sup>20</sup>

Según las mujeres, el verdadero problema era que el volumen total del mercado se había reducido, y que MCCH pagaba muy poco por la artesanía.

Ellos [MCCH y Camari] nos han explicado que la competencia ha sido muy fuerte y entonces ya no nos pueden hacer más pedidos.<sup>21</sup> Ahorita ya no [trabajamos para MCCH]. Nos pagaban muy poquito... No vienen, ya unos dos años... Ahorita hacemos para vender en la feria, en Tena, en Cuenca, en el Coca... Ahora hacemos cada cual en nuestras casas. Cada una tiene sus cositas para hacer. Cada una vende por su cuenta... [Éramos] 32 personas, luego fueron aminorando; ahora somos cinco [de las cuales] tres en cerámica.<sup>22</sup>

## Análisis

En esta sección examino los datos, a partir de las categorías teóricas que expuse. En un primer momento me refiero al tipo de mercado en que se desarrollan las actividades de comercialización de las cerámicas producidas por Sacha Huarmi. Luego me centro en las justificaciones y construcción de compromisos entre los actores de la cadena de comercialización, para finalmente referirme a la coexistencia problemática entre el régimen del intercambio y los postulados del comercio justo.

19 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

20 Entrevista a empleado de MCCH, junio de 2006.

21 Entrevista a productora, junio de 2008.

22 Entrevista a productora, junio de 2008.

## Las interacciones entre productos y mercados

La cerámica producida por el grupo Sacha Huarmi tiene tres modos de acceso al mercado. En primer lugar, están las ferias de las ciudades de la Amazonía ecuatoriana, donde la cerámica se vende como producto artesanal de uso común, generalmente a indígenas que la compran como vajilla. En segundo lugar, la cerámica se vende en mercados artesanales convencionales para turistas, en Quito y Cuenca. En tercer lugar, se vende en el mercado de lo justo, más específicamente a través de MCCH, Camari y un contacto directo en Italia; mediante estos últimos canales, la cerámica ha llegado a los mercados internacionales. En los dos primeros casos, las ventas, que nunca fueron muy importantes, se mantuvieron estables. Las ventas de cerámica comenzaron a caer a partir de 2000 en los mercados internacionales del comercio justo, luego de un fuerte crecimiento.

Podemos fácilmente darnos cuenta de que los usos de la cerámica varían ampliamente según el destinatario final. Los compradores de las ciudades de la Amazonía, usan las piezas en la vida diaria. En los mercados turísticos, la cerámica se vende como objeto autóctono y sirve especialmente para la decoración o usos alternativos, como la conservación de productos no alimentarios. En la cadena de comercio justo, en un primer momento la cerámica tuvo el mismo destino: los mercados turísticos. Pero la concepción del producto sufrió transformaciones que aún no se perciben claramente.

En el caso de la cerámica de Sacha Huarmi: existen características claramente distintivas provenientes de su modo de producción y de las significaciones ancestrales de los objetos. Estas piezas son típicas de las culturas indígenas tradicionales de la región Amazónica del país y, al menos en Ecuador, este hecho es clara e inmediatamente reconocible. En el extranjero, un cliente común no sería capaz de determinar la procedencia exacta, pero podría darse cuenta del vínculo de esas piezas con las culturas indígenas precolombinas.

Si se toma en cuenta la clasificación de Favereau (1989), el mercado de referencia de los productos cerámicos de Sacha Huarmi puede ser colocado en la categoría de los mercados de organizaciones, debido a que estos

productos cuentan con ciertas ‘características distintivas’ (formas, colores, motivos decorativos típicos), que *a priori* pueden justificar una diferencia en los precios. Para las mujeres de Sacha Huarmi, este concepto es, por supuesto, desconocido; estas características se definen desde tiempos inmemoriales por una tradición ancestral y constituyen, por tanto, en su mente la ‘esencia’ misma de este tipo de objetos. Por el contrario, en una perspectiva convencionalista resultan de un acuerdo entre actores sociales sobre el concepto de ‘calidad’.

Varias concepciones de calidad pueden, por lo tanto, coexistir para un mismo producto en ‘espacios sociales’ diferentes. Si en el espacio social del comercio justo el objeto es esencialmente considerado utilitario, aun si también se utiliza para otros fines (decoración, conservación de productos no alimenticios, etc.), la característica distintiva primordial de un objeto en cerámica será su grado de resistencia al calor y a los impactos. Estas diversas observaciones ponen de manifiesto el papel crucial del intermediario, en este caso MCCH, que debe constituir una interfaz entre el productor y el consumidor final o, en los casos más complejos, las diversas categorías de consumidores finales.

En otras palabras, el intermediario debe ser capaz de ‘traducir’, en el sentido dado a este término por Callon (1986), de manera adecuada las posibilidades materiales y culturales de los oferentes, y los deseos de los compradores potenciales en una estrategia de posicionamiento en el mercado de las producciones de los primeros a destinación de los segundos. La opción adoptada por MCCH fue apostar a la posibilidad de consumo relativamente masivo (es decir, en los circuitos mundiales del comercio justo) de productos banalizados con destinación utilitaria. Esta opción tiene una doble implicación: la necesidad de ofrecer productos resistentes a los impactos y al calor, y la imposibilidad de aplicar precios altos por productos que, en esta hipótesis, serán sometidos a la lógica competitiva de los mercados organizados, en los cuales es imposible hacer valer las potenciales cualidades distintivas, por ejemplo estéticas, de los productos.

La primera condición implicaba la adopción por parte de las productoras, de una tecnología semindustrial (el horno) y la segunda la necesi-

dad de alinearse con el precio de mercado de los productos de carácter utilitario. Por no poder (o no querer) someterse simultáneamente a estas dos condiciones, las productoras se encontraron en un problema: el hecho de tener que aplicar precios unitarios que no cubrían, en promedio, el costo directo de producción, es decir, el costo de las materias primas y un nivel aceptable de remuneración del trabajo realizado. Así lo explican en el siguiente testimonio.

Entregamos en 50 centavos. Y más lo que uno se gasta el material... Hay que hacer valorar el trabajo. Uno no trabaja para ir a regalar, regalar mi trabajo. Esto es trabajo... Para ponerse a hacer duele la espalda, cuando no se come bien da anemia... ¿Por qué ocupo lentes? ... Cuando era joven teníamos bastante pedido de MCCH. Teníamos que pintar hasta las 12 o 1 de la mañana. Eso con el tiempo ha sabido afectar la vista porque es el color, las llamas.<sup>23</sup>

Las mujeres no ocultan sus críticas y se distancian de otros ecuatorianos que viven en las ciudades.

Yo sí he visto cómo (la gente que vive en las ciudades de Ecuador) compran carísimo piezas que vienen del extranjero, compran carísimo. Tomarse un jugo, un fresco en una vasija de estas es mucho mejor que tomarse en esos vasos que no son artesanías. Conservar la sal y el azúcar en esas vasijas es algo natural. Pero pienso que la población [de Ecuador] no valora, no valoramos lo que es bueno, lo que es de aquí mismo. Nos gusta todo lo que es internacional, lo que es nacional casi no.<sup>24</sup>

No obstante, hay intermediarios que valoran las características distintivas, y hay en Italia un pequeño mercado de la cerámica de Sacha Huarmi: “Vende a 50 centavos. No representa el gasto que se hace. Para Italia se vende desde 1,50 a 3 dólares; ellos pagan el transporte y pagan los impuestos”.<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>24</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>25</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

### Las tensiones entre principios de justificación y entre regímenes de acción

Mi hipótesis inicial, que trataré de verificar a continuación, era que las tensiones observadas resultan de un conflicto entre diferentes principios de justificación: los de los productores (comunitario), de los clientes (mercantil y, cada vez menos, cívico) y de MCCH (industrial y, cada vez menos, cívico). Durante las entrevistas, observé que el régimen de acción inicial de MCCH era el del amor-ágape. Para las mujeres de Sacha Huarmi, fue extremadamente difícil el paso de MCCH de este régimen al de la justificación.

*Las productoras: el orden de justificación comunitario.* Sacha Huarmi es un grupo de indígenas kichwas. Su funcionamiento colectivo releva de lo que los antropólogos denominan el registro del don. Ellas pertenecen a comunidades donde el vínculo social se rige por el don/contra-don, en el cual las relaciones internas son estrechas, prohíben tanto el cálculo como la acumulación y se reproducen a través de un conjunto de ritos cotidianos o periódicos. El eje de este pensamiento es la simetría entre lo humano y lo no humano, lo que marca una diferencia antagónica con el pensamiento occidental antropocéntrico. A esa simetría fundamental se suman otras: muertos/vivos, racional/irracional (especialmente la introducción de los sueños como fuente de conocimiento), pasado/presente/futuro. En esta etapa, solo puedo plantear la hipótesis de un 'mundo comunitario' que, para dentro de mi marco de análisis boltanskiano, plantearía la simetría entre diferentes formas de vida como principio superior de justificación.

*Los clientes: el predominio de un orden de justificación mercantil en compromiso inestable con una lógica cívica en decadencia.* En los últimos años, las organizaciones pertenecientes al comercio justo se han visto obligadas a tomar cada vez más en cuenta la variable mercantil en el ejercicio de sus misiones. Esta lectura ha sido transmitida 'hacia atrás' de la cadena del comercio justo, es decir que los productores y las productoras deben organizar su trabajo considerando los gustos y preferencias de los clientes. Este cambio se produce en un estancamiento del mercado de comercio justo.

*El intermediario MCCH: una trayectoria de amor-ágape que se convirtió en compromiso mercantil-industrial-cívico.* En un inicio, MCCH ubicó sus

acciones en relación con las integrantes de Sacha Huarmi en un régimen amor-ágape. En consecuencia, los vínculos entre las mujeres y MCCH se tornaron rápidamente muy estrechos y regidos por la no equivalencia. La referencia a alguna forma de equivalencia era inútil, ya que nadie debía justificar sus actos. Esta aceptación de la otredad, sin imponerse ningunas medidas, límites temporales ni equivalencias, posibilitó la interacción de dos socios que no compartían la misma cultura. En esta etapa, la inscripción en el registro del amor-ágape era funcional en relación con el procedimiento de compra y venta de la artesanía en cerámica. No obstante, a partir de 2000, MCCH retrocedió. La cultura de las mujeres, que era percibida como un valor, se convirtió en un problema que había que afrontar: "Es una cuestión cultural. Se debe a que las ONG han entrado y generado en ellas el tema de esperar recibir y nada más".<sup>26</sup>

Desde entonces, MCCH se orientó hacia una forma de compromiso entre las lógicas mercantil, industrial y cívica. La lógica mercantil constituye el eje de las nuevas estrategias a través de las cuales MCCH está, ante todo, atento a los gustos y exigencias del mercado. Para lograr satisfacerlos prioriza las soluciones de tipo industrial para responder lo mejor posible en términos de plazos, cantidad y estabilidad de las características de los productos. La venta por catálogo era una ventaja para el cliente final, pero planteaba a las productoras una serie de problemas. Además, MCCH, con el fin de posicionarse adecuadamente en relación con el desarrollo del Estado ecuatoriano, asumió el reto de incluir a las mujeres Sacha Huarmi en el repertorio fiscal. Ellas rechazaron este conjunto de estrategias. Añoraban el tiempo pasado y no podían reconocerse en esta nueva estrategia, como lo revelan los siguientes testimonios:

Todo el tiempo trabajábamos. Los compañeros que nos ayudaban ya se fueron de la fundación (MCCH). Eran bien buenos.<sup>27</sup>

El papá de nosotros [en MCCH] ya se fue... Cambiaron los dirigentes. Se cambió todo. Se olvidaron más de acá.<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Entrevista a coordinador técnico, junio de 2006.

<sup>27</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>28</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

### Las tensiones entre tipos de regímenes: el don y el intercambio

La historia de la relación entre las productoras de cerámica Sacha Huarmi con sus socios, más específicamente con MCCH, tuvo como objetivo comprender los dos contratiempos acerca del horno, y a partir de ahí, los problemas derivados de la introducción de tecnologías y de nuevos productos.

A inicios de los años noventa, dos organizaciones no gubernamentales, MCCH y Camari (FEPP), multiplicaban las relaciones entre productores, y entre socios y clientes. Las Sacha Huarmi fueron incluidas en este proceso de desbordamiento, situado en el régimen de amor-ágape, lo cual era muy coherente con su propia lógica del don. Fueron invitadas a innumerables reuniones, celebraciones de misas, asambleas locales, entre otras actividades. Pudieron establecer nuevos contactos, y recibir ayuda no solo para la venta sino también para trámites ante otros actores como el Gobierno u otras ONG. Ellas mismas, al igual que la cerámica que producían, eran bien apreciadas. Las relaciones buscaban perdurar en un marco de aceptación de las diferencias culturales, así como de aceptación e incluso de valorización de las características distintivas de sus producciones de cerámicas.

La dolarización del país (2000) generó nuevas condiciones y limitaciones para el conjunto de la población y las instituciones. Camari, frente a los problemas del mercado de la artesanía, finalmente renunció a comprar la cerámica de Sacha Huarmi, mientras que MCCH emprendió esfuerzos para concebir nuevas estrategias, con el fin de ayudarlas a seguir adelante en el nuevo contexto económico del país. En ese momento se inició en MCCH el proceso de formateo al mercado a través de esfuerzos de enmarcación de las actividades. Este giro marcaría las percepciones de las mujeres acerca de las exigencias que, desde ese momento, se diferenciarían en las dos organizaciones. Camari, antes de tener que renunciar a esta comercialización, continuó aceptando lo que ellas producían, sin tratar de cambiar el proceso productivo o las características de la cerámica. MCCH exigía transformaciones de los productos y de los procesos.

MCCH había llegado a la conclusión de que la disminución de la demanda del mercado era la consecuencia de la fragilidad de las piezas

de cerámica. La causa, según ellos, era la insuficiente temperatura de cocción, lo que tenía un impacto en los costos, ya sea debido a que se quebraban o a la insatisfacción del cliente. La compra del horno fue considerada la solución al problema de fragilidad, así como la garantía de una producción más estable y de una oferta más masiva en plazos breves. En otras palabras, el proceso de producción tenía que volverse más calculable y, por este mismo hecho, más fácilmente 'enmarcable' para MCCH, lo que implicaba que las productoras tuvieran que reproducir su trabajo sin variaciones, de manera casi industrializada, como indica una de las mujeres.

Tal como está, nosotros tenemos que hacer... Tenemos que pintar lo mismo que está ahí, no cambiar otro pintado... Toman las fotos y luego piden así. 'Queremos unos 20 o 30 de este modelo'... Ellos [los clientes finales] piden así desde allá.<sup>29</sup>

Cabe señalar que estas nuevas exigencias no procedían exclusivamente de MCCH. Este se enfrentaba 'hacia adelante' con las exigencias de la cadena del comercio justo que, para lograr permanecer en el mercado, trataba de acercarse cada vez más a los criterios y prácticas del comercio convencional. De este modo, en la mayoría de los casos el mercado de lo justo impuso el catálogo como herramienta de venta. El catálogo estructuraría el trabajo 'hacia atrás' de la cadena para estandarizarlo. Puede constatarse esta misma tendencia en la organización italiana que canaliza los productos de Sacha Huarmi en Italia, Equotoscana. Este hecho fue adecuadamente observado y comprendido por las mujeres Sacha Huarmi:

Los de Italia también nos mandan el catálogo... Mandan una foto y nos dicen: 'Háganme tal como está ahí'. Y hay que hacer así. Creo que también a ellos les piden así. [Los clientes finales] quieren cinco de una cosa, y otras cinco de otra.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.

<sup>30</sup> Entrevista a productora, junio de 2008.



Esta enmarcación, a la cual añadió el adjetivo ‘fuerte’, buscaba obtener nuevas características de la cerámica y, de ese modo, introducía cambios en contra del orden social que las mujeres de Sacha Huarmi habían instaurado para la producción. MCCH, que hasta entonces las había tratado como próximas, empezó a tratarlas como extranjeras, como socias comerciales a las cuales hay que imponer condiciones y de las cuales hay que obtener el precio más bajo posible. Para las mujeres de Sacha Huarmi, ese momento significó el fin de la relación estrecha, cercana y (tengo que añadir) paternalista que tanto apreciaban, por parte de MCCH así como de Camari.

Nunca hubo confrontación entre las mujeres y MCCH, al menos no de manera directa y abierta. El horno hacía necesaria una redistribución de las tareas entre las Sacha Huarmi y, por lo tanto, el lugar de cada una en el proceso productivo era cuestionado, lo que alteró el funcionamiento del grupo y las relaciones dentro de él. Por ello, la razón comunitaria de ellas finalmente se impuso a la racionalidad de eficiencia técnica y de eficiencia productiva de MCCH. Las mujeres dijeron en varias ocasiones que estaban de acuerdo con utilizar el horno, pero no lo hicieron; se impuso el mecanismo de la astucia. Las mujeres de Sacha Huarmi no iban a oponerse frontalmente a las opiniones y exigencias de MCCH, porque nunca quisieron que la relación se acabara, pues para ellas MCCH era su protector. Ellas, por tanto, utilizaron más bien la táctica que consiste en poner de relieve su debilidad, fingiendo que no podían usarlo, que tenían miedo. Al mismo tiempo, exigían de manera suave que MCCH siguiera comprando lo que producían. Finalmente, MCCH tuvo que reconocer su fracaso.

La introducción de nuevos productos con nuevas tecnologías, con el fin de ‘dar’ a las mujeres un trabajo más eficaz, más eficiente, de permitirles ganarse mejor la vida, tampoco fue una solución aceptable para ellas. Para retomar las categorías de Callon y Latour, se hubiera tratado de un formateo fuerte del intercambio. Se trataba de poner entre paréntesis el contenido del trabajo y su impacto en las relaciones sociales para pensar únicamente en los ingresos que esta actividad podía proporcionar.

## Conclusiones

He revelado el difícil proceso de construcción plural de las categorías del comercio justo en el caso particular de la producción y comercialización de cerámicas artesanales. Esta acción ‘en plural’ se manifestó a través de cinco dimensiones de mi análisis.

### Relaciones erráticas respecto al mercado

La cerámica artesanal producida por la asociación Sacha Huarmi buscaba el mercado internacional del comercio justo con la intermediación de MCCH hasta 2003, y luego con la ayuda de una organización italiana. Esta cerámica poseía características distintivas procedentes de su modo de producción y de las significaciones ancestrales que portaban los objetos. No obstante, la cadena del comercio justo, a partir de un diagnóstico errado de las causas de decrecimiento del mercado de la artesanía, posicionó estos objetos en el mercado de productos cerámicos de destinación utilitaria, es decir, en el segmento de las empresas industriales para un consumo masivo. En este marco, MCCH había intentado ‘mejorar’ el proceso de producción, primero a través de la introducción de una nueva tecnología (un horno) para obtener productos resistentes a los impactos y al calor, y luego a través de la diversificación de la producción mediante la elaboración de otros productos (objetos de madera).

El conjunto de hechos presentados me lleva a concluir que el mercado de referencia de los productos cerámicos de las Sacha Huarmi se puede colocar en la categoría de los mercados de organizaciones, y que el intermediario fracasó en su estrategia de introducir en los objetos un componente industrial concebido para una organización de mercado.

### Formateo al intercambio en tensión con el don

MCCH, debido a la disminución de la demanda del mercado, llegó a la conclusión de que la causa de ello era la fragilidad de los objetos. La intro-

ducción de un horno desencadenó un ensayo de racionalización de las actividades de las mujeres y, consecuentemente, un ensayo de concretización del formateo al intercambio para intentar cumplir con los requisitos de los compradores de lo justo. Un proceso sostenido de capacitación técnica y contable, así como una fase de acompañamiento fueron diseñados para llevar a las mujeres a introducir la nueva tecnología. Fue también el inicio de un proceso de desintrincar las relaciones cercanas y paternalistas entre MCCH y Sacha Huarmi, un proceso de separación a través de objetos técnicos que se interponían y se impusieron finalmente como lo que realmente importa en las interacciones.

No hubo confrontación directa porque las mujeres respondieron con astucia. El horno fue destruido de manera inexplicable; las que lamentaban este hecho continuaron solicitando la ayuda de sus socios. Se puede constatar la aplicación por parte de estas mujeres de tácticas de simulación para responder a las estrategias de formateo al mercado, en un esfuerzo por preservar las relaciones con MCCH a pesar del profundo desacuerdo sobre sus estrategias de eficiencia. La razón astuta de las mujeres finalmente se impuso a la racionalidad productiva de MCCH. En definitiva, las relaciones entre estos socios terminaron.

### Controversia entre diferentes mundos de referencia

Las transacciones en el mercado de lo justo ponen en relación a actores diversos: los clientes del comercio justo, los intermediarios y los productores. Los actores se inscriben en diferentes mundos de referencia, entre los cuales los acuerdos deben construirse y mantenerse en el tiempo. Por lo tanto, no solo pueden existir en la transacción de compra-venta.

Se puede revelar en las mujeres elementos de un orden de justificación de tipo comunitario. No tengo el propósito de caracterizar de manera 'fina' un mundo de este tipo, sin embargo, puedo afirmar sucintamente que este tipo de orden está regido por aquello que los antropólogos denominan la lógica del don/contra-don, en la que hay una prohibición de cálculo y de acumulación. Esta genera simetrías que ya no son conocidas en la cultura

occidental (por ejemplo, entre naturaleza y cultura o entre los vivos y los muertos), la cual se gestiona en torno a la concepción de un sistema de deudas y de reciprocidad.

Los clientes del comercio justo pertenecen a una lógica cívica, aunque en los últimos años el movimiento está sometido a nuevas exigencias competitivas procedentes de las cadenas del comercio convencional; estas otorgan más atención a la calidad de los productos que a la situación específica de los productores. En este sentido puedo afirmar que actualmente se instaló un compromiso (de hecho, inestable) entre las lógicas cívica y mercantil.

Esta lectura del mercado del comercio justo indujo la introducción por parte de MCCH, en este caso particular, de un horno para garantizar la calidad de la cerámica en términos de dureza y de estabilidad del dibujo de las piezas. Esta nueva lógica industrial fue para las mujeres de Sacha Huarmi una ruptura de las antiguas relaciones de amor-ágape con MCCH. Las mujeres de Sacha Huarmi se opusieron a este cambio de forma indirecta. Ellas se negaron a usar la tecnología introducida por MCCH a través de una serie de astucias: su incapacidad para encender el horno, sus temores a utilizarlo y, en última instancia, la incomprensible destrucción del horno.

### El régimen de la justificación en oposición con el régimen del amor-ágape

En este caso específico, se constató que el desarrollo de las relaciones de los actores en el régimen de amor-ágape fue funcional para las partes involucradas, y sobre esta base se estableció una relación mercantil fuerte. Cuando el intermediario MCCH intentó transformar este régimen en uno de justificación regido por las equivalencias fundadas sobre principios superiores que apelan a la eficiencia del trabajo (mundo industrial) o a la competencia (mundo mercantil), las mujeres respondieron con la astucia, con la esperanza de que el intermediario cambiara de opciones. Las relaciones terminaron rompiéndose; ninguna de las dos partes pudo construir un consenso ni, incluso, un compromiso.

En el caso de la producción y la comercialización de cerámica puedo constatar éxitos y fracasos. Por una parte, hubo relaciones erráticas res-

pecto al mercado; un proceso de formateo al intercambio que nunca fue aceptado por las mujeres de Sacha Huarmi que se sitúan en el registro del don; controversias, algunas explícitas, otras escondidas entre los mundos de referencia de los actores, y la voluntad de imponer principios de orden mercantil e industrial que se oponía a las relaciones de amor-ágape que habían sido desarrolladas al inicio de la relación entre los socios. Por otra parte, se puede, sin embargo, recalcar la permanencia de los vínculos entre MCCH y las mujeres de Sacha Huarmi, que se manifiesta cuando esta ONG actúa como intermediaria para hacer llegar a Italia las cerámicas, así como por la continuidad de las acciones de capacitación, y la inclusión de las mujeres cuando surgen nuevas oportunidades. Puedo añadir que para ellas MCCH constituye una referencia institucional a la cual pueden recurrir en ciertas situaciones.

## Capítulo 7

### Producción y comercialización de artesanía en Otavalo

El caso de los artesanos de Otavalo contrasta fuertemente con los tres anteriores.<sup>1</sup> A través de un procedimiento no institucional, los productores se posicionan con sus productos en los mercados nacionales e internacionales de artesanía. Mediante estrategias de migración de corta duración, adquirieron prestigio gracias a su trabajo, pero también a la posesión de bienes como casas, talleres, terrenos, vehículos, entre otros.

Reconstruyendo su historia y describiendo el contexto de acción actual, analizaré cómo actúan los otavalos, indígenas herederos de una cultura ancestral, en el mercado y qué estrategias desarrollan frente al registro del intercambio. Así identificaré los principales modos de coexistencia de los registros del don y del intercambio en su comunidad.

Antes de iniciar este análisis, entrego una visión sucinta del procedimiento de investigación de campo. En este caso se trataba de una ciudad, Otavalo, con cerca de 110 500 habitantes (INEC 2010b). La magnitud de este caso me obligó a realizar un trabajo más amplio para comprender los problemas de la producción y comercialización de la artesanía que se vende localmente, en la Plaza de los Ponchos, así como en los mercados internacionales. Recurrí a una investigadora nativa de Otavalo, Gina Maldonado, hija de una familia de productores, comerciantes y políticos de la ciudad, con el fin de facilitar mi acceso a los documentos escritos, y tener pistas y contactos para la investigación de campo.

---

<sup>1</sup> Otavalo se encuentra en la provincia de Imbabura, Sierra norte, a 95 km de Quito en dirección de Ibarra.

Mi investigación se desarrolló en tres etapas. Primeramente, entre marzo y julio de 2006, rastree la pista de las relaciones conflictivas y del recurso a la astucia en el marco de proyectos de desarrollo.<sup>2</sup> Comencé revisando la historia de la ciudad a partir de documentos etnohistóricos y de estudios antropológicos; me contacté con Mario Conejo, alcalde de Otavalo; José Antonio Lema, presidente de la Unaimco, y Segundo Ramos, director del Cepcu. Asimismo, inicié una fase de contactos exploratorios con productores y comerciantes. En mayo de 2006, leí los estudios realizados por la antropóloga María Moreno en la organización no gubernamental Maquipurashun.<sup>3</sup> Me contacté con la organización a la cual analizo en este capítulo. Durante este primer período, realicé 20 entrevistas, observé actividades de trabajo y la participación de los otavalos en las fiestas del Sol.

En la segunda etapa, entre enero y junio de 2007, hice un estudio de las actividades productivas y comerciales de los otavalos. Con este propósito, empecé por identificar a las personas que interactúan en la Plaza de los Ponchos. Luego las entrevistas se llevaron a cabo en sus talleres familiares, que se encuentran tanto en Otavalo como en sus alrededores (Agato, Ibarra, Ilumán, La Compañía, Monserrate, Peguche, Quinchuquí). Entrevisté a 19 productores y comerciantes, entre los cuales seleccioné a las siete personas con mayor apertura para un seguimiento a profundidad, que consistía en, al menos, tres entrevistas en el taller y en la Plaza de los Ponchos.

En la tercera etapa, entre enero y abril de 2008, reanudé el contacto con los productores y comerciantes para el seguimiento de sus actividades. Para establecer un balance más completo de la dinámica comercial de Otavalo, también entrevisté a empresarios locales del sector turístico y de las agencias de viajes, así como a otros actores, como un músico. Hice seis nuevos contactos.

<sup>2</sup> Esta pista procede de mi experiencia en una ONG, y se convirtió en hipótesis a partir de los trabajos de Pierre Joseph Laurent (1998; 2004; 2005), así como de la participación en el seminario de reflexión sobre el respeto dirigido por N. Zaccari-Reyners en la Universidad Libre de Bruselas, entre 2005 y 2006.

<sup>3</sup> Moreno (2008) analizaba cómo esta ONG desarrollaba su papel de 'intermediario cultural' y estaba interesada en saber si la ONG tenía en cuenta elementos percibidos como significativos por sus beneficiarios, así como redes sociales para cumplir con su trabajo.

## Contexto, problematizaciones y traducciones

Las investigaciones etnohistóricas a partir del siglo XVI revelan el hecho de que los otavalos (indígenas pertenecientes al pueblo Otavalo) eran reconocidos por sus trabajos de tejido "utilizando tecnología auténtica de los Andes: telares, totoras, tintes" (Espinosa Soriano 1988, 184). A inicios del siglo XVI, los incas decidieron mantener el modo de vida que existía en el momento de su llegada,<sup>4</sup> y recaudar impuestos en trabajo (suministrado en las tierras del Inca en tanto poder político, y en las del Sol en tanto poder religioso) y en especie, en este caso en tejidos; a cambio, los otavalos podían conservar sus tierras y fabricar tejidos de lana o de algodón para su beneficio (Murra 1962).

Los españoles, orientados a la acumulación y al consumo de bienes europeos, solo buscaban bienes exportables. Por tanto, decidieron continuar con la práctica de los incas y producir tejidos para la exportación. Este textil era enviado hacia Perú y Nueva Granada (hoy Colombia). La fabricación de tejidos se convirtió en un pilar fundamental de la economía colonial. Los indígenas podían guardar para sí mismos los productos de sus actividades agrícolas de subsistencia, así como una parte de la producción de tejidos (Meier 1996, 71-74). Los otavalos también eran reconocidos desde hace tiempo por sus actividades de comerciantes. En la época de la Colonia española (del siglo XVI al XVIII), eran denominados 'mindalae', grupo especializado en el comercio. Ellos tenían un estatus especial porque pagaban impuestos en oro (Salomon 1980, 164).

A inicios del siglo XVIII, las élites locales, descendientes de los españoles, lograron apropiarse de las tierras de la Corona española y de los indígenas, lo que dio lugar a la institución de la hacienda,<sup>5</sup> que aún caracteriza la estructura agraria del país (Meier 1996, 83). Los indígenas continuaron trabajando en estas, en la producción agrícola, la ganadería ovina y la pro-

<sup>4</sup> Los incas, procedentes del Perú, llegaron al territorio de lo que hoy es Ecuador unos 40 años antes de la conquista de España.

<sup>5</sup> Propiedad privada de grandes extensiones de tierra, sistema en el cual el pago de impuestos fue substituido por el sistema de deudas para los indígenas, lo que redujo aún más su autonomía en relación con los propietarios de las haciendas.

ducción textil. No obstante, las haciendas no lograron expropiar todas las tierras, pues caseríos indígenas sobrevivían e incluso se encontraban en plena expansión. Este grado de autonomía en relación con las haciendas ha constituido un elemento positivo para los otavalos. El siglo XVIII fue testigo de varios levantamientos indígenas (Meier 1996, 86-88). En 1820, aproximadamente el 54 % de los indígenas pagaban impuestos (Tyrer 1976, citado por Meier 1996, 89); individuos o familias que poseían, bajo uno u otro estatus, pequeñas extensiones de tierra y realizaban una producción textil independiente. Este tipo de producción textil a pequeña escala, con bajos costos debido a la producción familiar, escapó a principios del siglo XIX a la crisis provocada por la competencia de las importaciones europeas de telas procedentes de Inglaterra y de Francia, mientras que los grandes productores nunca llegaron a industrializarse para enfrentarla y fueron desapareciendo (Meier 1996, 91).

La independencia del Ecuador, en 1822, cambió la situación de explotación de los indígenas: las élites locales monopolizaron la tierra, la economía, la administración del Estado y la Iglesia, a tal punto que la situación de este grupo incluso se deterioró (Meier 1996, 93-107). El Estado vendió las tierras de los indígenas para recaudar fondos y financiar proyectos públicos;<sup>6</sup> además, los impuestos que pagaban constituían una de las principales fuentes de financiamiento del Estado. A lo largo del siglo XIX, los indígenas fueron excluidos de toda participación política, y continuaron siendo objeto de la triple explotación por el Estado, los terratenientes y el clero. La polarización entre indígenas propietarios de pequeñas parcelas o sin tierra, y los terratenientes o hacendados se profundizó a lo largo del siglo XIX e inicios del XX. Sin embargo, los otavalos dedicaban todo su tiempo libre a la producción textil, que vendían en el mercado local, y luego enviaban a Quito y a Colombia (Meier 1996, 99).

En el siglo XX, a pesar de las condiciones de explotación y las continuas luchas contra el Estado, los terratenientes y el clero, los otavalos continuaron proporcionándose ingresos adicionales a través de sus actividades

<sup>6</sup> Por ejemplo, en 1828, Simón Bolívar, el libertador del país, autorizó que las tierras de los indígenas fueran divididas para que solo conservaran pequeñas parcelas y se encontraran en la obligación de alquilar a propietarios privados la mayor parte de la tierra que cultivaban (Meier 1996, 94).

artesanales y comerciales, y a utilizarlos en beneficio propio. Comenzaron a comprar tierras para ganar autonomía y consolidar su posición social; este proceso se volvió irreversible a lo largo del siglo XX (Meier 1996, 103-104).

A partir de los años cuarenta del siglo XX, los otavalos abandonaron sus comunidades rurales para instalarse en las ciudades de Otavalo y de Ibarra (Maldonado 2004). En esa época la ciudad de Otavalo era principalmente mestiza. Las relaciones entre ambas culturas eran hostiles. Los indígenas no podían mirar a los mestizos directamente a los ojos ni caminar por la misma vereda que ellos; tenían que mirar hacia el piso y bajar de la vereda para dejar pasar a los mestizos. A pesar de esto, lograron establecer varios talleres de tejido, y comercializaban con Quito y otras ciudades del país. Buscaron el reconocimiento aferrándose al desarrollo de sus oficios, la producción textil y el comercio, a fin de ganar respeto. Se centraron en reducir su dependencia respecto de su entorno a través de la diversificación de sus relaciones, posicionándose ellos mismos en otros mercados nacionales e internacionales.

En esta sección presento los esfuerzos de institucionalización en Otavalo e identifiqué las condiciones de coexistencia de los registros del don y del intercambio. Hay por lo menos tres organizaciones no gubernamentales que actúan en Otavalo: la Unaimco fundada en marzo de 1988; el Centro de Estudios Pluriculturales (Cepcu), fundado en 1994, y Maquipurashun, organización de segundo grado, sobre la cual profundizaré en esta investigación. Maquipurashun trabaja como intermediaria entre una organización religiosa internacional (World Vision, Visión Mundial)<sup>7</sup> y una parte de la población de Otavalo. Este caso me permitirá identificar las características esenciales de la problemática de las personas de Otavalo, confrontadas a la modernidad y que quieren a la vez preservar sus tradiciones, problemática que analizaré en el caso de los comerciantes que actúan directamente en el mercado.

<sup>7</sup> Visión Mundial es una ONG fundada en 1950, con sede en Canadá. Inicialmente, se involucró en la asistencia a los huérfanos de Asia para luego ampliar su misión al desarrollo comunitario.

### El registro del don a prueba de institucionalización: el caso de Maquipurashun

Maquipurashun (nombre kichwa que podría traducirse por ‘démonos la mano’) es una organización indígena ecuatoriana fundada dentro de un proyecto de desarrollo financiado por Visión Mundial, que trabaja desde marzo de 1997 con 19<sup>8</sup> comunidades situadas en el oeste de Otavalo, en tres áreas: economía comunitaria; educación y salud; gestión, organización comunitaria y género. En 2004, esta iniciativa obtuvo la personería jurídica, bajo el nombre oficial de la Corcima, pero su financiamiento sigue procediendo exclusivamente de Visión Mundial, mediante 1439 familias que participan en el proyecto de apadrinamiento.

El proyecto propuesto por Visión Mundial se centraba en el apadrinamiento de unos 1500 niños, a través del cual se buscaba un mejoramiento de los niveles de educación básica y de cobertura de salud. De manera más general, el objetivo del proyecto era mejorar la calidad de vida de los niños y de las familias de las comunidades beneficiarias. Por esto también incluía un programa de microcrédito para el desarrollo de la economía comunitaria, así como acciones destinadas a incrementar la participación de las mujeres a nivel directivo y a fortalecer la gestión financiera.<sup>9</sup> La primera fase del proyecto duró de 1997 a 2005. Posteriormente fue renovado para el período 2006-2010.

La evaluación que hizo Visión Mundial a este proyecto, a fines de 2005, reveló que las metas programadas para la mayoría de los indicadores de gestión fueron alcanzadas (Brito 2005). En cuanto a la educación, en dos

<sup>8</sup> La forma de organización es el cabildo. Está constituido por un grupo de personas elegidas cada año de manera concertada en cada comunidad. Su tarea es defender los intereses de la comunidad. Ellos son sus representantes ante la organización indígena de segundo grado y los intermediarios con agentes externos. También son una instancia de resolución de conflictos en el sistema de la justicia indígena que existe de manera paralela al sistema formal basado en el derecho romano. Estas comunidades forman parte de múltiples organizaciones de segundo grado, a su vez integradas a la organización indígena provincial, así como a las organizaciones indígenas nacionales.

<sup>9</sup> En términos más concretos de la organización comunitaria, se buscaba la reducción del consumo de alcohol durante las fiestas, el nombramiento de varias mujeres como presidentas de las comunidades, la participación de niños y adolescentes en las mingas (trabajo comunitario) y en la organización de grupos representativos.

años el nivel de escolaridad aumentó en el área del proyecto, y se eliminaron gradualmente las disparidades de estatus entre mujeres y hombres. En el ámbito de la salud, la tasa de vacunación en niños menores de un año se incrementó en la zona, pero la medicina tradicional de los Andes continuó siendo valorizada por el equipo de trabajo local.

En lo que se refiere a la economía comunitaria, Maquipurashun tuvo al inicio serios problemas para ejecutar un nivel aceptable de gastos en relación con los objetivos planificados (solo alcanzaban alrededor de 35 %), pero a partir de 2001 lograron casi el 100 %. Como explicaré, este resultado experimentó cierta dificultad y requirió de ciertas tácticas de astucia. De hecho, el equipo indígena que gestiona localmente el proyecto tuvo que someterlo a varias adaptaciones para que fuera aceptado por las comunidades de Otavalo, según lo expresó el responsable del proyecto en Maquipurashun:

En las comunidades era imposible hacer avanzar el proyecto sin cambios. Esto, claro, no podía saberlo Visión Mundial porque hubiesen parado el financiamiento. Por otra parte, si hubiésemos hecho solo lo que ellos querían, nunca hubiésemos podido hacer algo con las comunidades. Entonces tuvimos que esconder algunas cosas durante años para que finalmente luego puedan ser aceptadas y valorizadas [por Visión Mundial].<sup>10</sup>

En relación con el apadrinamiento de los niños, al inicio, los padres de aquellos que eran seleccionados para el apadrinamiento se negaron a que les tomaran fotos para enviarlas a los padrinos. El proceso de legitimación de esta nueva idea (el apadrinamiento por parte de desconocidos distantes) en relación con la imagen tradicional del apadrinamiento (por próximos) fue bastante largo, y los promotores del proyecto tuvieron que dar explicaciones exhaustivas. Maquipurashun intentó encontrar una figura cercana y comprensible para el pueblo de Otavalo para transmitir la necesidad de tomar fotos de los niños. No obstante, hay profundas diferencias entre los dos tipos de apadrinamiento, que es la base de la negativa de varias comunidades para continuar el proyecto. En efecto, en las comunidades, el apa-

<sup>10</sup> Entrevista a responsable de producto MCCH, mayo de 2006.

drinamiento vinculaba no solo a dos personas sino a dos familias; este vínculo existe para toda la vida de los involucrados y es motivo para frecuentes encuentros entre las familias. En la concepción de Visión Mundial, por el contrario, la relación de apadrinamiento era una cuestión individual, tanto para el padrino como para el niño, y puede detenerse cuando culmina la intervención del proyecto y el 'ahijado' casi nunca conoce personalmente al padrino. Esta concepción también implica la negación de la lógica del don/contra-don: los beneficiarios no pueden enviar regalos a los padrinos, deben limitarse a enviar fotos y cartas. Según la evaluación de este proyecto por Visión Mundial (Brito 2005), también surgieron problemas debido a la diferenciación operada entre los niños apadrinados y los que no lo eran.

En relación con el microcrédito, la idea de tener acceso individual al crédito tampoco tuvo una amplia aceptación. El equipo de Maquipurashun recurrió a una hibridación con prácticas tradicionales, como el aumento y la producción 'al compartido'. En el aumento, el beneficiario recibía una cantidad de dinero y debía restituir el doble al final del año. La tasa de interés (100 %) es muy alta, sobre todo si se tiene en cuenta que en Ecuador la moneda es el dólar de EE.UU. Sin embargo, las personas han aceptado estas condiciones. En el momento de la restitución, los intereses sirven primeramente al financiamiento de la fiesta comunitaria, durante la cual los pagos son efectuados y los nuevos préstamos otorgados. El saldo de los intereses permite engrosar el fondo que beneficiará a otras personas.

En la fórmula de la producción 'al partir', el beneficiario recibe un animal, como una oveja o una vaca. Al nacer nuevos animales, el beneficiario inicial debe dar el primero a otra persona; se puede quedar con el segundo; debe restituir el tercero a la organización comunitaria y puede conservar los siguientes. La organización asignará ese tercer animal a un nuevo beneficiario, que tendrá las mismas obligaciones, de manera que se crea una cadena sin fin.

El equipo Maquipurashun también apoyó estas actividades sobre la base de la relación próxima y personal de los funcionarios con las comunidades y las personas. En cada transacción, las personas tienen el hábito de aprovechar para reunirse, para enriquecer sus vínculos, para expresarse a través de la oferta de una serie de regalos y dones diferentes a los objetos mismos

de la transacción. Por ejemplo, cuando las personas van a la oficina de Maquipurashun para hacer preguntas, ponerse de acuerdo sobre las fechas de las fiestas o sobre cualquier otro tema, siempre llevan pequeños regalos. Y la costumbre es que las personas sean recibidas con otros regalos. Es esta la misma lógica que prevalece en el momento de la donación: recepción del dinero o de los animales. Dado que este tipo de prácticas no puede formar parte de las actividades financiadas por Visión Mundial, estos costos son asumidos personalmente por los funcionarios de Maquipurashun.

Este tipo de desbordamiento plantea diversos problemas a los funcionarios. En primer lugar, la recepción diaria en la oficina de múltiples regalos no estaba prevista, y no hay suficiente espacio para un almacenamiento en constante aumento. En segundo lugar, y lo más importante, los funcionarios no tienen la posibilidad de gastar una fracción cada vez más importante de su sueldo para hacer funcionar la lógica ilimitada del don/contra-don. Caillé (2005, 170) habla de una lógica dar-recibir-devolver, que se opone radicalmente a la lógica occidental tomar-denegar-retener. La lógica organizacional dicta, al contrario, evitar desbordamientos, porque estos no pueden ser incluidos en una planificación y menos aún en una contabilidad institucional.

En este tipo de prácticas, necesarias para lograr la participación de los beneficiarios en un proyecto diseñado desde el exterior, está en acción la lógica del don. Mientras más circulan los bienes y las personas, más estas últimas están ligadas, vinculadas, conectadas. Hay, por tanto, una tendencia a la proliferación de los desbordamientos. Se multiplican las intrincaciones e interacciones, de forma tal que nunca es posible desligarse completamente de esas otras personas. La fiesta y el reparto de los bienes se encuentran en el centro de la lógica dar-recibir-devolver (Caillé 2005, 169).

Cuando Visión Mundial, sede Ecuador, conoció, en 2004, las prácticas reales, amenazó con clausurar el proyecto. Fue gracias a la intervención de otras sedes de Visión Mundial, y tras la evaluación positiva del proyecto en términos de logro de los objetivos (2005), que se decidió reconocer a través de la renovación del proyecto el valor de las prácticas innovadoras aplicadas por los indígenas. En esta nueva fase, el número de beneficiarios del programa Maquipurashun aumentó de 1500 a 2500 familias.

### Registro del don a prueba

En esta sección describo el proceso mediante el cual las prácticas del don se han sometido sistemáticamente a los cambios en la estructura del mercado de productos artesanales, lo que ha implicado el despliegue de estrategias específicas para responder a nuevas presiones del mercado.

#### *Primera fase. Productos y tecnologías conocidos y nuevos mercados*

Como lo narra Prieto (2008), Rosa Lema, una indígena de la comunidad de los otavalos, llegó a Estados Unidos en 1949 como parte de una misión cultural organizada por el Gobierno ecuatoriano. Este, para otorgar a los indígenas una especie de retribución histórica, y mostrar a la vez la imagen de un país moderno e integrado, buscaba objetivos comerciales como la apertura de mercados para el turismo y la artesanía. Por su parte, los indígenas encontraron una especie de respuesta a sus luchas por el reconocimiento, y se desencadenó una fase de movimientos migratorios cortos de tipo comercial. Los otavalos comenzaron a viajar hacia otros países de la región Andina y de América Latina: Colombia, Perú, Venezuela, Chile, Panamá, Costa Rica, Brasil, Uruguay y el Caribe (Maldonado 2004).

Durante estos viajes, los padres llevaban a sus hijos a partir de los 7 años, que era considerada la edad mínima requerida para ser de alguna utilidad en la actividad comercial. El hecho de viajar a un país desconocido para vender artesanías y tocar música andina se convirtió en una marca de prestigio en esta comunidad. La migración a América del Norte, a Europa y a otras regiones era concebida como un desafío, mientras que trabajar como asalariado era considerado un fracaso. A partir de esta representación, los otavalos establecieron diferencias dentro de su propio grupo y en relación con otras comunidades. A partir de esta ola migratoria se transformó rápidamente la ciudad y se multiplicaron los edificios modernos, mientras que un número de artesanos mantuvieron actividades agrícolas paralelas.

El trabajo de producción y comercialización de la artesanía es de tipo familiar, estacional, y de acuerdo con las necesidades familiares y sociales. Todos los miembros de la familia, desde la infancia, contribuyen tanto en las tareas de reproducción de la vida familiar como en la producción textil. La flexibilidad en el uso del tiempo y del espacio les permite respetar las celebraciones y los ritos religiosos y familiares. De hecho, las cadencias del ciclo textil coinciden con el calendario de las fiestas. La producción se organiza de manera intensiva para satisfacer la demanda de ropa, sea de invierno o de verano. Desde finales de septiembre, luego de la Killa Raymi (fiesta de la Luna y de la Tierra), los otavalos se dedican a la producción de prendas de lana y a la organización de los viajes, dejando de lado todas las otras actividades que en otros períodos realizan paralelamente.

Los que viajan para vender la producción en el norte regresan a más tardar antes de la Pawkar Raymi (fiesta de las Flores), el 21 de marzo. Después de la fiesta, comienzan la producción de artículos de algodón para el verano en el norte, así como los viajes de venta. Este segundo esfuerzo de trabajo intenso se detiene por completo a finales de mayo. En este momento, todos regresan para preparar la fiesta más importante del año en el mundo indígena andino: el Inti Raymi (fiesta del Sol), o solsticio de verano, que es también el momento de la cosecha del maíz, producto básico de la agricultura andina. No solo se trata de estar presente en las fiestas, sino de haber trabajado para constituir un ahorro que se gastará en estas. Las personas se pelean por convertirse en los priostes (padrinos) de las fiestas, porque es allí donde tienen la oportunidad de demostrar su riqueza y de compartirla para ganarse respeto y prestigio social. Es este también el momento de ostentar su éxito y exhibir objetos como nuevos vehículos, o trajes tradicionales muy finos y caros.

La producción y todas las demás actividades se paralizan también en las bodas, bautizos, enfermedad o muerte de alguien. La producción disminuye porque algunos preparan los ritos, mientras que los otros 'acompañan' a los primeros. Cuando no hay necesidad de producir artesanías o preparar fiestas, las personas destinan su tiempo a la agricultura, la construcción y otro tipo de actividades comerciales. Por lo tanto, la artesanía es una actividad ejecutada de manera complementaria con varias otras, y todas deben adaptarse a los ciclos religiosos y sociales del año.



El trabajo de los miembros de la familia, incluido el de niños y niñas, es considerado una obligación no remunerada. Los ingresos de las ventas sirven, en primer lugar, para garantizar la subsistencia de todos los miembros de la familia ampliada, con excepción de los nuevos hogares que eligieron la independencia. Luego, el jefe de familia compra bienes como casas, terrenos o vehículos, que se distribuirán según las necesidades particulares, tales como una enfermedad, y a la ocasión de ceremonias como bodas, bautizos o la culminación de un ciclo de estudios. En los siguientes testimonios se evidencia esta dinámica.

Ellos trabajan todos. Vienen del colegio, de la universidad, hacen sus deberes y ese ratito mismo empiezan a ayudarlo a trabajar al papá... A los que ya están casados, toca ya pagar a la fuerza si se les hace trabajar.<sup>11</sup>

Es necesario que aprendan desde jóvenes a trabajar; pueden ayudar desde chiquitos más que sea a pasar el hilo. Poco a poco se van familiarizando con las máquinas. El código de la niñez solo considera como aprendizaje lo que está sobre el escritorio. Aquí los *wawas* ayudan.<sup>12</sup>

No obstante, el trabajo es también garantizado por personas ajenas a la familia. Cuando esta no puede cumplir con el plazo de un pedido, emplea de manera informal trabajadores durante un corto período o trabajadoras a domicilio que reciben la materia prima (lana para tejer, hilo para bordar, telas para corte y costura) y son pagadas a destajo. Ellas están organizadas en grupos, y el productor solo debe contactar a la representante de cada uno, que distribuye el trabajo y luego recoge los productos terminados. Así lo explica este testimonio.

Aquí depende del trabajo, es más por obras. La hamaca, por ejemplo, yo pago al Armando 30 centavos. Aquí el que quiere ganar, trabaja... La gente que trabaja de lunes a viernes o hasta sábado a veces trabaja... Ellos sí creo que ganan unos 30 dólares semanales, unos 120 al mes.<sup>13</sup>

11 Entrevista a productor, junio de 2006.

12 Entrevista a productor, abril de 2007.

13 Entrevista a productor, abril de 2007.

Los productos pueden ser vendidos por pieza, en el mercado de Otavalo, donde, según el presidente de la Unaimco, hay cerca de 1500 sitios, o en ferias en el extranjero. También cumplen pedidos a granel procedentes de extranjeros. La cadena de exportación está constituida por la red familiar. Los que viajan al extranjero recogen pedidos que son garantizados por los familiares que permanecen en Otavalo. Ellos consiguen los objetos encargados tanto de su propia producción como comprándolos a otros productores de Otavalo o, de ser necesario, en otra ciudad de Ecuador.

La mayoría de productores tiene el estatuto de artesano. Este estatuto les proporciona beneficios tales como la exoneración de llevar contabilidad y del pago de impuestos.

Como artesano vos no estás obligado a pagar (los impuestos)... Como artesano tienes tarifa cero.<sup>14</sup>

Es tan poco el capital que circula entre la adquisición de la materia prima, producción de artículos y los márgenes de ganancia en su comercialización, que todo lo tenemos registrado en la cabeza. Sabemos cuánto invertimos, cuánto ganamos, qué colores y cuánto de lana tenemos para producir este u otro mes, cuántos sacos o chalinas de tal o cual color, de tal o cual modelo, cuánto debemos aquí o allá, cuánto tenemos para cobrar aquí o allá.<sup>15</sup> Aquí lo que menos quiere la gente es pagar los impuestos. Mientras haya alguna manera de evitar pagar, harán lo que haya que hacer.<sup>16</sup>

### *Segunda fase. Nuevos productos y mercados conocidos: el riesgo comercial*

El principio de un segundo período en el desarrollo de la estrategia comunitaria de los otavalo puede ser ubicado en el año 2000, momento de la adopción del dólar como moneda nacional. No me propongo medir los impactos de esta política sobre la producción de esa artesanía ni sobre sus condiciones de vida; me limitaré a mencionar algunos de los problemas que este cambio les planteó, con el fin de identificar y evaluar de mejor manera

14 Entrevista a productor, marzo de 2008.

15 Entrevista a productor, abril de 2007.

16 Entrevista a productor, mayo de 2008.

las estrategias que adoptaron para adaptarse a esta nueva configuración de su contexto de acción, que se puede constatar en algunos comentarios.

Antes era mejor, era más barato producir... pero el sucre bajaba y bajaba; eso nos perjudicaba.<sup>17</sup>

Los extranjeros venían, hacían sus pedidos. Se tejía en una semana con obreros. Desde que se dolarizó... más que todo hace tres años que no vendo al por mayor sino por unidades.<sup>18</sup>

Los otavalos experimentaron crecientes dificultades para vender sus productos, ya que se volvieron relativamente más caros en comparación con los procedentes de otros países de América Latina, especialmente de Perú: “No hay protección. Hay productos chinos, peruanos, bolivianos y nadie hace nada”.<sup>19</sup>

Ahora hay mercadería peruana, ya que es más barato y nuestras cosas se están quedando. Yo mismo tenía 15 obreros para que tejan gorras, bufandas, bolsos, sacos y confeccionen a mano ahora no tengo nada ... Cuando no se vende lo nuestro, toca comprarles a ellos salir por lo menos para la comida... El tapiz peruano viene a 4 dólares para los comerciantes, el nuestro de 5 a 6 dólares; ahí está la diferencia.<sup>20</sup>

Las salidas hacia Estados Unidos y Europa se volvieron cada vez más difíciles, debido al fortalecimiento de sus requisitos migratorios.<sup>21</sup> La política europea fue unificada por los acuerdos de Schengen en 2002. Antes de la adopción de este tratado, los ecuatorianos podían ingresar sin visa, en calidad de turistas, a varios países de Europa. Esto permitía a los otavalos hacer viajes de corta duración para vender su artesanía. Desde entonces los otavalos que viajan cuentan con una visa de larga duración o llegan a Europa con una visa de tres meses y tratan de prolongar su estadía de manera legal.

17 Entrevista a productor, abril de 2008.

18 Entrevista a productor, julio de 2008.

19 Entrevista a productor, abril de 2008.

20 Entrevista a productor, julio de 2008.

21 Desde el 11 de septiembre de 2001, las visas para EE.UU. son muy difíciles de obtener.

Ahora no veo que viajan mucho. Más lo que he escuchado que van a trabajar en plantaciones porque ahí se ha quedado la mercadería como negocio. Mi marido viajaba a Estados Unidos; estos dos últimos años se ha quedado ya que comercializaba la artesanía y no es negocio ahora. Será que ya no quieren nuestras artesanías no sé.<sup>22</sup>

En Europa si no hay invitación, un respaldo, no puede entrar. Antes cualquier paisano que iba con su maleta iba a vender y eso significaba divisas para el país. Ahora si van, igual allá no pueden vender porque exigen diferentes papeles.<sup>23</sup>

En este contexto de reducción de las ventas, varios talleres de la ciudad de Otavalo desaparecieron, mientras que esta producción se mantuvo a más pequeña escala en los pueblos alrededor de la ciudad (Peguche y Quinchuquí). En Otavalo, las actividades de artesanía se han vuelto secundarias y son realizadas, en forma creciente, por grupos de trabajadoras remuneradas a destajo por los comerciantes indígenas. Lo que se encuentra cada vez más son cibercafés, agencias de exportación, agencia de viajes, restaurantes, hoteles y todo tipo de tiendas.

En lo que concierne a los artículos para la venta, los otavalos adoptaron una estrategia de diversificación. En el mercado de Otavalo se vende artesanía proveniente de otras ciudades y culturas del Ecuador, así como de Perú, Bolivia u otros países de América Latina. Los otavalos que se encuentran en el extranjero también han diversificado su oferta y ahora venden artesanías de cualquier país, CD, camisetas, ropa china (Ruiz Balzola 2015).

Mis hermanos mayores y yo viajamos por diferentes ciudades de América del Norte comercializando artesanías. Desde hace 10 años hacemos estos viajes y ya conocemos bien el mercado americano. Mi padre, dos tíos y mis cuñadas preparan la mercadería que necesitamos. Para buscar lo que nos hace falta, van al productores Carchi, Ambato, Cuenca [Ecuador]. Otros tíos y primos producen sacos, gorros, pantalones y otras vestimentas. Lo que no pueden producir, compran de otros.<sup>24</sup>

22 Entrevista a productor, julio de 2008.

23 Entrevista a productor, abril de 2007.

24 Entrevista a comerciante, junio de 2006.

El trabajo es siempre informal y flexible, tanto en lo que se refiere al tiempo prestado (porque la actividad es estacional), como al lugar donde se realiza (habitualmente en la casa), así como también al modo de pago (generalmente a destajo).

Entonces lo que se hace es tener obreros fuera de la casa... Hay mucha gente... que se dedica a la confección... lo que uno hace es llevarle las prendas que ya están cortadas... y luego se pasa recogiendo... Otros lo que hacen es enviar la pieza entera, sin cortar, allá se encargan del corte y le entregan ya al dueño confeccionado... El que opta por eso... tiene problemas de calidad... Las tallas, por ejemplo, las de un obrero con otro obrero, las XL de uno no coinciden con la XL del otro.<sup>25</sup>

[En la producción de hamacas trabajamos] tres meses, no más; el resto del año, [tenemos] pequeños pedidos no más, colores que ya se han vendido.<sup>26</sup>

Las exportaciones se hacen a través de agencias. Los otavalos se han organizado para tener conjuntamente, en un país extranjero, un terreno o un local donde pueden almacenar la mercancía o para vincularse con un compatriota establecido en el país importador. De acuerdo con las agencias de exportaciones que se encuentran en Otavalo, se hacen envíos de mercancías hacia los Estados Unidos, Australia, Japón, Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia, América Central y el Caribe.

## Análisis

En esta sección examino los datos presentados en la sección precedente, a partir de las categorías teóricas que expuse. En un primer momento me refiero al tipo de mercado en que se desarrollan las actividades de comercialización de las artesanías de Otavalo. Luego me centro en las justificaciones y construcción de compromisos entre los actores de la cadena de comercialización, para finalmente referirme a la coexistencia problemática entre el régimen del intercambio y los postulados del comercio justo.

<sup>25</sup> Entrevista a productor, junio de 2008.

<sup>26</sup> Entrevista a productor, agosto de 2006.

## Las interacciones entre productos y mercados

Según los productores, se envía la mayor parte de la artesanía originaria de Otavalo a otros países para venderla en las ferias de América Latina, Estados Unidos o Europa. Una menor cantidad se vende localmente. Los comerciantes viajeros se abastecen de artesanía en sus redes familiares.

La oferta de productos textiles es bastante amplia y los diseños, colores y modos de utilización cambian constantemente. Los productos más tradicionales son el poncho (una especie de chal que forma parte de la vestimenta tradicional de los Andes), los sombreros (también utilizados tradicionalmente) y los manteles. Los otavalos adaptan esos objetos a los requerimientos y gustos de los compradores, por lo tanto, se pueden encontrar nuevos colores y diseños, aunque continúan tejiendo paralelamente prendas tradicionales que venden a los indígenas. Otros productos textiles se han añadido a la oferta, con el fin de satisfacer la demanda de los clientes extranjeros: hamacas, carteras, mantas, bufandas. Los otavalos han añadido a su oferta una amplia gama de productos artesanales del país. Así, se puede encontrar en el mercado de Otavalo o la mercancía que llevan quienes viajan, productos de plata, de cerámica, de madera y de vidrio, pinturas, instrumentos musicales andinos u objetos típicos de diferentes regiones del país. Desde la década de 2000, los otavalos también han incorporado la producción artesanal procedente del Perú, debido a la proximidad geográfica y cultural de ambos países, así como a las ventajas comparativas en los costos de producción.

Estos productos, que no forman parte del consumo habitual de los indígenas, sirven para la decoración y el uso como objetos exóticos típicos de Ecuador o como recuerdos de viaje. Su valor reposa sobre criterios estéticos y culturales. No obstante, la oferta cada vez más diversificada y competitiva entre los propios otavalos que operan en el mercado local o internacional, así como el nivel de costos que, sobre la base del dólar, se vuelve relativamente más alto que el de sus vecinos de América Latina (específicamente Perú) han generado desde el año 2000 la caída de los precios de la artesanía de los otavalos, lo que genera serias dificultades para mantener el nivel de producción. Así se evidencia en los siguientes comentarios.

Vos entonces ves en el mercado las blusas de Otavalo, blusas bordadas, nosotros damos a 4,50 [dólares] y los otros pasan ofreciendo a menos... No están ganando más de 20 centavos... Entonces de la necesidad terminan regalando... Los mayoristas aprovechan de eso ... Como son trabajos de tipo familiares, la gente no acostumbra a tomar en cuenta su trabajo... Entre familias como cosen ellos mismos, ellos mismos bordan.<sup>27</sup>

La situación no cambia. Vendemos a los intermediarios y ellos ganan la mayor parte. Nosotros les damos a 3,80 [dólares] y en México venden a 10 dólares.<sup>28</sup>

Ahora estamos fregados, o sea ya sin poder pagar. O sea están en trámites de remate y así algunos están... La ganancia es poquísima y la competencia le obliga a vender a un precio más barato... Por no quedar sin comprar para la semana, le venden más barato... A la final ya va mermándose el capital... y a la final el préstamo que se hizo ya no se puede pagar.<sup>29</sup>

En este entorno competitivo, la mayor parte de los otavalos ya no presta atención a la calidad de los productos, le apuestan únicamente a la reducción de los costos.

En mi caso, yo pago 40 centavos, pero uno puede conseguir por menos de eso, pero eso no te permite reclamar... o decirle 'esta camisa vuélvale a coser porque si no no le recibo'. A 20 centavos, coges como esté. Y mercado para esas prendas hay, porque los comerciantes lo que vienen acá a buscar no es calidad, sino precio.<sup>30</sup>

Los otavalos prefieren, por tanto, los mercados externos, porque hay una diferencia de precios que es atractiva.

[Aquí, en Otavalo, el precio de una blusa es] unos 6 o 7 dólares... [En Estados Unidos, el precio] podría ser de 25 a 30 dólares... creo que hasta 35... [En Otavalo, los sacos de lana] no cuestan más de 10 dólares... [En

27 Entrevista a productor, mayo de 2008.

28 Entrevista a productor, junio de 2008.

29 Entrevista a productor, agosto de 2008.

30 Entrevista a productor, mayo de 2008.

Estados Unidos], en la época de frío es cuando más altos los precios están y entonces se podría vender por unos 45 dólares.<sup>31</sup>

Para volver a la tipología de Favereau, la conjunción de esas diversas características tiene por consecuencia la disminución general de los precios, debido a la presión competitiva de los países vecinos. Al inicio sí se trataba de un mercado de organizaciones, donde productores y comerciantes en competencia deben hacer valer de manera sistemática las características distintivas de sus productos para justificar un diferencial de precio positivo en comparación con productos similares. Así, al menos en el plano del comercio mayorista y semimayorista, y hasta cierto punto incluso en el comercio minorista, se está dando un cambio hacia una organización de mercado. Evidentemente, nunca son de tipo puro, pero en esta hibridación las posibilidades que subsisten de hacer valer características que justifican un diferencial positivo de precios solo existen en las últimas etapas, e incluso en la etapa final de la cadena de comercialización.

El cambio que se acaba de describir en el contexto de acción de los indígenas otavalos es una de las explicaciones de la evolución del sistema del comercio justo hacia un proceso de 'etiquetado', cuya condición de posibilidad es la estandarización de los productos. La mutación observada en este caso, como en muchos otros, constituye uno de los principales argumentos a favor de una crítica radical de la evolución reciente en el comercio justo: las posibilidades de apropiación de la renta por los beneficiarios teóricos del sistema (los productores del Sur) se vuelven cada vez más débiles; hasta ser 'monopolizadas' por los distribuidores finales del Norte. Para que se constituya una renta más importante, que pueda ser objeto de una distribución menos desigual, se requiere mantener, en comparación con la competencia, un diferencial significativo en la calidad y un nivel elevado de homogeneidad de esa calidad. Esto sucede hasta la fecha con el cacao, gracias a la influencia de ciertas instituciones de 'agrupación', entre ellas MCCH. No obstante, incluso en ese sector se ejercen presiones hacia una 'nivelación desde abajo'.

31 Entrevista a comerciante, junio de 2008.

### Tensiones entre regímenes de acción y principios de justificación

En este segmento, planteo la hipótesis de que las tensiones observables en los lugares de origen de los productos de comercio justo (en sentido amplio) resultan de un conflicto de lógicas de acción entre los productores (referencia comunitaria), y los clientes (compromiso entre los modos de justificación cívica y mercantil). Esto es lo que se desprende de los resultados.

#### *Los productores: la referencia comunitaria y la sombra de la violencia*

Las acciones de los productores son estructuradas por la referencia constante a la vida comunitaria: las actividades de producción y comercialización están concebidas y organizadas para que contribuyan a la reproducción del orden social y de los ritos que marcan las diferentes épocas del año, así como a obtener el reconocimiento de los otros –los mestizos– en Ecuador: “Hay gente que ya vive allá por años 15 años, 20 años, los hijos ya son americanos... Pero la gran mayoría va y viene. Volvemos para las fiestas de junio máximo”.<sup>32</sup>

Los ingresos de las ventas se destinan, por un lado, a hacer visible su propio éxito, a través del cual la comunidad de los otavalos se fortalece frente a las otras etnias del Ecuador, así como frente a los gobiernos nacional y local. Por el otro, se distribuyen en la comunidad como contribución a las fiestas.

Si un comerciante es exitoso con el negocio, cada cierto tiempo este deberá comprar un nuevo carro, y si ya tiene dos casas mostrará que es más exitoso aún si compra una más... La familia o persona próspera que da misas a los santos; que ofrece grandes comilonas en las celebraciones como matrimonios, bautizos, etc.; que entrega aportes económicos para iniciativas de ayuda solidaria con alguien que cayó en desgracia; que gestiona recursos en las instituciones públicas y privadas para alguna necesidad de la comuni-

<sup>32</sup> Entrevista a comerciante, junio de 2008.

dad; que comparte su prosperidad y éxito económico con la colectividad, garantiza, asegura y, sobre todo, legitima reconocimiento y prestigio social a largo plazo.<sup>33</sup>

Dentro de la lucha de los otavalos por el reconocimiento hay, por tanto, una fuerte presión para el éxito económico de cada familia e individuo. Esto ha constituido el motor de la dinámica de búsqueda constante de dicho éxito.

En el plano familiar, la situación de insolvencia económica crea una atmósfera de inseguridad, tensión, desaliento, fragilidad o vulnerabilidad con respecto de los que sí tienen... Las familias o personas no prósperas terminan poco a poco ignoradas, desplazadas y desconocidas socialmente... Situaciones contrastantes de gran capacidad económica de los unos... y la escasa o ninguna posibilidad de tener las mismas facilidades de los otros termina induciendo a los no exitosos o prósperos al repliegue, la intimidación y el aislamiento.<sup>34</sup>

Se puede detectar en los otavalos un fuerte sentido de pertenencia, de ser *runa* (indígena), sentimiento que se expresa constantemente en la vida cotidiana para diferenciarse de las personas de las otras etnias ecuatorianas, especialmente en relación con los *mashis* (los mestizos, que son más cercanos a la cultura occidental). Estas diferencias se manifiestan nítidamente en los momentos de conflictos. Así, en 2006, Ecuador estaba involucrado en el proceso de negociación del Acuerdo de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. La Confederación de Nacionalidades Indígenas de Ecuador (Conaie), que representa el movimiento indígena en el país, se encontraba en las antípodas de la posición del Gobierno, cuyo objetivo era celebrar el acuerdo. En Otavalo, las manifestaciones del movimiento indígena contra el TLC fueron las más enérgicas. En este espacio se concretó más nítidamente la expresión de las diferencias de interés y de posiciones entre los indígenas, por un lado, y, por otro, los mestizos. Los primeros se

<sup>33</sup> Entrevista a productor, marzo de 2007.

<sup>34</sup> Entrevista a productor, marzo de 2007.

oponían ferozmente al TLC, mientras que los segundos apoyaban su firma. Finalmente, el acuerdo no fue firmado en el plazo previsto por Estados Unidos. No obstante, esta controversia entre las dos etnias que viven en Otavalo constituyó una oportunidad para reactualizar y alimentar sus profundas divergencias, como lo expresa el presidente de la Unaimco: “Nos acordamos claramente quiénes fueron los mestizos que apoyaron el TLC. Antes les habíamos dado trabajo; por ejemplo, ellos construían nuestras casas; pero nunca más les volveremos a contratar”.<sup>35</sup>

A fines de 2007, una nueva controversia unió a los indígenas de Otavalo. Los productores y comerciantes reaccionaron en contra de los comerciantes peruanos y chinos. Durante una semana, los otavalos paralizaron las actividades comerciales e impidieron la presencia de otros comerciantes en la Plaza de los Ponchos. La intervención del Alcalde a través de la negociación de un acuerdo de control de las actividades de los otros comerciantes puso fin a las manifestaciones.

#### *Los clientes: el orden de justificación mercantil*

En Ecuador, la mayoría de clientes son extranjeros que visitan el mercado de Otavalo, que es el mercado de artesanía más importante del país y, por tanto, un lugar para comprar recuerdos de viaje u objetos típicos: “Vienen de todo lado y los mejores compradores son los extranjeros, en especial para la artesanía. Hay cosas de algodón que compran y ya se tiene en *stock* para poder vender”.<sup>36</sup>

Fuera del país existe también una clientela interesada por los productos artesanales con características culturales de los Andes. Los turistas que compran en el mercado de Otavalo o en ferias fuera del Ecuador se focalizan en los precios. Ellos buscan la mejor relación calidad-precio, de acuerdo con una lógica netamente mercantil: “Todo es muy rápido, para todo optan por lo fácil, por lo barato. Entonces para este tipo de

<sup>35</sup> Entrevista a productor, mayo de 2007.

<sup>36</sup> Entrevista a productor, agosto de 2007.

producto toca buscar nuevos espacios donde valoricen un poco más la artesanía, el arte”.<sup>37</sup>

La dolarización tornó relativamente más costosa la artesanía de Ecuador en relación con la procedente del Perú y de otras regiones. Inicialmente, los otavalos viajaban a Perú para ampliar su ámbito de actividad; luego, los peruanos se posicionaron en el mercado de Otavalo, lo que aumentó la presión competitiva. Posteriormente al conflicto de 2007, los peruanos redujeron su presencia en el mercado de Otavalo, pero sus productos están presentes porque hay otavalos que se desplazan a Perú para comprar artesanía que venden en el mercado de Otavalo o a un tercer país para ampliar su oferta: “Ahora como ya se ha vuelto un poco complicado con esos problemas que ha habido dentro de Otavalo con la artesanía peruana, hay gente que va directamente a Perú a comprar y exportar desde allá”.<sup>38</sup>

#### **Tensiones entre tipos de registros: el don y el intercambio**

Los otavalos argumentan enfáticamente que fuera del país pudieron encontrar “respeto, consideración, admiración, interés por lo que son” (Maldonado 2004, 46). Es esto, a su vez, lo que les permitió, dentro del país, ganarse consideración a partir de la posesión de objetos tales como casas, varios edificios, vehículos, entre otros. De acuerdo con Castel y Haroche (2001), la propiedad, privada o social, contribuye a retractar las relaciones tradicionales de subordinación y de dependencia. Es esto lo que se puede constatar en el caso de los otavalos.

Al analizar el proceso de las últimas décadas en Otavalo, pude notar que el éxito en los negocios de artesanía solo ha sido una estrategia de lucha por el reconocimiento. Los otavalos se reapropiaron de la ciudad en detrimento de la presencia de mestizos. Esta observación permite notar que la acción de los otavalos en el registro del intercambio ha sido solo un medio. Esta contribución se suma a muchas otras. Sería erróneo afirmar que el proceso de reconocimiento solo se nutrió de los esfuerzos y del éxito comercial reciente de los

<sup>37</sup> Entrevista a comerciante, junio de 2008.

<sup>38</sup> Entrevista a comerciante, junio de 2008.

otavalos. Se trata de un proceso largo que se inició con la resistencia indígena desde la llegada a los Andes de los conquistadores españoles en el siglo XVI.

Concretamente, lo que hizo menos difícil la convivencia del registro del don y del intercambio en un mismo espacio fue la producción de tipo familiar y flexible, que les permitió adaptarse fácilmente a las exigencias del mercado de artesanía, sin tener que sacrificar el respeto del orden social y de los ritos. Tal flexibilidad artesanal, y su complementariedad con diversas actividades productivas, permitió adaptaciones rápidas al mercado. De esta manera los otavalos han podido asegurar la reproducción de su modo de vida, incluso en el contexto de la caída de los precios relativos de la artesanía y, por consecuencia, de los beneficios desde el año 2000. Ellos ampliaron su oferta de productos con artesanías del Perú y con productos industriales (CD, telas, entre otros) provenientes de China y de otros países: “Lo que yo estoy haciendo [para seguir las tendencias de la moda en el Norte] es metiéndome en internet, o viendo, comprando libros de corte y confección”<sup>39</sup>

En la estructura social de la comunidad, al orden jerárquico y diferenciado de los oficios que existían desde hace mucho tiempo entre los *yachaks* (hombres sabios), los productores agricultores, los tejedores y los comerciantes, se añadieron los comerciantes internacionales que viajan para vender. No obstante, para ganarse respeto dentro de la comunidad, no alcanza con tener recursos que serán un medio para conseguir el respeto de las otras etnias del Ecuador; se debe también retribuir servicios a la comunidad, ayudar a otros a salir adelante, compartir con la comunidad las fiestas y la resolución de problemas. Esto es lo que la mayor parte de los otavalos continúa haciendo, mientras que son muy críticos en relación con algunos, que tienen dinero pero no comparten. Estos últimos son excluidos de la comunidad.

Hay algunos otavalos muy ricos, pero nadie les respeta porque han cambiado y ya no comparten las tradiciones. Ellos son aparte... La colectividad, es decir la opinión pública, es quien normatiza y filtra el cómo, cuándo y quiénes han de contar con prestigio, reconocimiento y estatus social.<sup>40</sup>

39 Entrevista a productor, junio de 2008.

40 Entrevista a comerciante, mayo de 2006.

Como se ha visto, la astucia ha permitido una acción plural e impidió en el corto plazo confrontaciones sobre los modos de acción de cada una de las culturas presentes. Esto se observó en el caso de la intervención de Visión Mundial en Maquipurashun. Los otavalos no renunciaron al dinero procedente de esta organización mundial de inspiración cristiana, pero se ingeniaron para adaptar el proyecto a su cosmovisión y a sus prácticas cotidianas y para lograr el acuerdo de la ONG respecto a esa adaptación.

## Conclusiones

La producción y comercialización de diversas artesanías, principalmente tejidos, constituyen actividades de larga data para el pueblo otavalo. Este pueblo despliega una serie de estrategias de adaptación al mercado, que le han permitido mantener sus actividades e incluso desarrollar procesos de acumulación familiar a partir de su relación con mercados internacionales de artesanías. En esta sección describo los procesos de mercantilización, y las estrategias de adaptación y resistencia de estos artesanos.

## Relaciones funcionales al mercado

Hasta fines del siglo XX, los otavalos posicionaban, tanto en el mercado local como en el internacional, una artesanía que era la expresión de sus propias características en los planos estético y cultural. A partir del año 2000 soportan dificultades para mantener su comercio a un nivel aceptable. No obstante, sus fortalezas de flexibilidad en la producción y comercialización les han permitido adaptarse a la evolución de un mercado donde se han hibridado las características de uno de organizaciones y las de una organización de mercado; estas últimas tienden a ser cada vez más dominantes.

Actualmente venden artesanía peruana (porque es más económica), así como los más diversos productos de carácter artesanal o industrial procedentes de todas las regiones del mundo (CD, camisetas y otro tipo de indu-

mentaria, etc.), debido a que estos productos son atractivos para sus diversas categorías de clientes. La flexibilidad, atribuible principalmente a la preservación de sus actividades paralelas, especialmente en la agricultura, así como a una combinación equilibrada del trabajo de tipo familiar con la subcontratación, ha permitido hasta ahora a la mayor parte de ellos mantener su organización social y sus prácticas comunitarias, aunque estas se encuentran en las antípodas de la lógica del mercado. Los otavalos han instrumentalizado esta flexibilidad para asegurar la reproducción material de su comunidad y continuar su lucha por el reconocimiento étnico en un país que, hasta 1998, no reconocía sus diferencias en materia lingüística y cultural.

### Resistencia pasiva al formateo del intercambio

Si bien los otavalos han adoptado un tipo de respuesta muy ‘mercantil’ (adaptación de los productos, diversificación de las actividades) a la mutación del mercado, no significa que adopten este tipo de lógica en su vida cotidiana, familiar y social. Por ejemplo, en el caso de una intervención institucional, la de Maquipurashun, he constatado que, aunque aceptaron el proyecto de apadrinamiento de niños de una organización internacional, lograron desviar el contenido para continuar con sus propias prácticas sociales, tales como el aumento y las fiestas rituales.

Aprovecharon la oportunidad para reproducir la lógica del don y contra-don, a través de la proliferación de los desbordamientos, la multiplicación de las relaciones entre ellos, la instalación de un espacio para dar y recibir regalos, la invención de nuevos motivos para nutrir deudas en crecimiento constante. Lo que se revela en este caso es que los otavalos jamás expresan directamente sus negativas, sus diferencias, sus críticas, sino que guardan silencio y adoptan conductas diferentes a aquellas que anticipan sus interlocutores. Esto se conoce como táctica de resistencia pasiva, es decir de astucia.

### Diferentes mundos en yuxtaposición

Al inicio, es decir, antes de comenzar un estudio de campo a profundidad, mi hipótesis de trabajo, aún poco afinada, era que los indígenas otavalos habían establecido un compromiso original entre una lógica comunitaria, formateada en las categorías del don, y el mundo mercantil, formateado en las categorías del intercambio. A través de mi trabajo de campo llegué gradualmente a la convicción de que en el propio principio de la acción colectiva de los indígenas otavalos se encuentra lo que finalmente he llamado la ‘referencia comunitaria’, situada completamente en las categorías del don/ contra-don, en el que adquieren sentido todas sus acciones, incluso las que se refieren al mercado. Los dos pilares de esta referencia comunitaria son la lucha por el reconocimiento de los otros (los mestizos, el Gobierno, los extranjeros), y la reproducción de la ritualidad andina (cuyo fundamento es la fiesta del Sol), y de las ceremonias familiares (bodas, bautizos, funerales).

Como sugerí, y como lo demuestran los resultados de mi estudio de campo acerca de los indígenas otavalos, pienso en la pertinencia (al menos en contextos culturales diferentes al de Occidente), del concepto de ‘ciudad comunitaria’, en el sentido en que la sociología pragmática concibe este término. No obstante, debería ser investigado a profundidad no solo con estudios de carácter antropológico, sino también mediante la aplicación, en un contexto cultural diferente, de la metodología adoptada por Boltanski y Thévenot en las economías de la grandeza.

### El régimen de la violencia en el trasfondo

Una de las pistas para la comprensión de la manera particular de ‘hacer mundo común’ que inventaron los otavalos se origina, según mi opinión, en el proceso de negación e incluso de destrucción de las culturas indígenas. Este se activó desde el comienzo de la colonización española a inicios del siglo XVI y continuó con la formación del Ecuador en tanto Estadonación en 1830, a través de una profunda negación de todo lo que se vinculaba con los ‘indios’. Debido a que están inscritos en este marco de



violencia histórica, los otavalos buscan el beneficio y el éxito en los negocios para poder comprar casas, vehículos, enviar a sus hijos a las universidades más caras del país, lo que constituye diversos medios para obtener el respeto hacia sí mismos y el reconocimiento de su cultura.

En este proceso de constitución de su 'mundo común', la violencia siempre está presente en el trasfondo, y no dudan en pasar a un modo de violencia más abierta cuando se indignan por decisiones del Gobierno, nacional o local, o por ciertos eventos surgidos en su entorno. Los ejemplos más recientes son su oposición a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en 2006, y la prueba de fuerza de la competencia de precios con los artesanos peruanos en el mercado de Otavalo.

Se aprecia, por tanto, la riqueza, la complejidad y la originalidad de la construcción colectiva desarrollada por los otavalos en su doble dimensión: astucia y de 'contraviolencia' simbólica. La estrategia que estas dos dimensiones implican (no explicitada en el plano del lenguaje) no me parece, en última instancia, una de 'compromiso'. Se puede, a lo sumo, hablar de coexistencia de las categorías del don y del intercambio. Confrontados a la invasión silenciosa de su espacio por la 'ciudad' mercantil, han comprendido que la preservación de su 'mundo común' no se realiza ni a través de la violencia abierta ni a través del repliegue pasivo en la marginalidad. Concibieron, por tanto, una resistencia que consiste en 'entrar en el juego' del adversario, no para imitarlo sino para darse, en un contexto ampliamente moldeado por este, los medios para mantener su modo de vida creando un muralla, invisible pero en la medida de lo posible impenetrable entre el centro de su mundo y lo que ellos creen que amenaza su integridad.

## Conclusiones

En estas conclusiones especificaré la contribución de mi investigación a los conocimientos acumulados por numerosas investigaciones sobre el fenómeno complejo del comercio justo. Antes cabe recordar que mi investigación se circunscribe a la parte 'hacia atrás' de la cadena de lo justo, es decir, a la evolución de los comportamientos de los productores del Sur y de las organizaciones locales que les sirven de interfaz con la parte 'hacia adelante' de la cadena, situada en el Norte.

Los cuatro casos que seleccioné, así como el de MCCH, la ONG que sirvió para tres de estos casos de interfaz con el comercio mundial, me han permitido constatar, para cada caso, la pertinencia de al menos un subconjunto coherente y significativo de referenciales teóricos que *a priori* me parecían pertinentes para interpretar el material empírico.

En primer lugar, presento las consideraciones que sustentan esta afirmación, así como una reflexión sobre las condiciones específicas de aplicación de los principios de la antropología simétrica que adopté en mis elecciones epistemológicas. A continuación, presento, como síntesis de mi procedimiento de investigación, los elementos del modelo no formalizado que, gracias a la combinación de los referentes teóricos, permiten avanzar en la comprensión del fenómeno del comercio justo. Luego, expongo cómo esta investigación me dio la oportunidad de situar mejor los debates actuales sobre el comercio justo, formulando específicamente algunas observaciones acerca del sentido que se puede dar al concepto de 'precio justo'. Finalmente, doy pistas para que esta investigación tenga continuidad,

que a futuro se integren las vertientes ‘hacia atrás’ y ‘hacia adelante’ de la cadena de lo justo.

### El estudio de campo bajo el tamiz de los referentes teóricos

El esquema metodológico que adopté consistió en un proceso iterativo, es decir, un ‘va y viene’ constante entre la observación de situaciones concretas y la identificación de referentes teóricos que, de acuerdo con un procedimiento cualitativo, podrían permitirme avanzar en la comprensión de los modos de inserción de productores de Ecuador en los circuitos de exportación de sus productos. Como las observaciones y entrevistas que llevé a cabo habían sido estructuradas a partir de esos referentes, me parece oportuno destinar la primera parte de la síntesis a la triple cuestión de saber si cada uno de estos contribuyó a la consecución de mi objetivo, en qué medida y de qué manera lo hizo. Cierro esta sección con una reflexión sobre las bases que he utilizado para aplicar los principios epistemológicos propugnados por Latour (1991; 2005b).

### Registros del don y del intercambio y sus formateos respectivos

En lo que se refiere a MCCH, su trayectoria revela dos fases diferenciadas. La primera, que he llamado ‘fase de desbordamiento’ y cuyo objetivo ha sido ayudar a las personas a salir de su condición de explotación creando con ellas un sistema económico alternativo, multiplica los procesos de intrincación característicos del registro del don. Ocurre de una manera que, en sí misma, con el tiempo se volvió cada vez más difícil de administrar.

Desde 1997, momento a partir del cual se vuelve cada vez más pujante la referencia externa al comercio internacional, en particular al movimiento del comercio justo, la hibridación que la ONG busca realizar se refleja en operaciones de ‘enmarcación’ cada vez más fuerte. Estas operaciones traducen un predominio creciente del registro del intercambio: los prójimos, considerados cada vez más como subcontratistas, son crecientemente

tratados como extraños de los cuales se puede, e incluso se debe, desligar completamente; mientras que los extranjeros lejanos, los consumidores de productos justos y las instituciones que traducen sus preocupaciones, son tratados como ‘próximos’—sin que se pueda decir que comparten con los productores cierta vida comunitaria o condición. En efecto, estas preocupaciones (o más específicamente sus representaciones) son tratadas como imperativos categóricos a los cuales los productores deben someterse.

Al mismo tiempo, la ONG gestiona como puede, a través de una estructura dual generadora de fuertes tensiones internas, las contradicciones entre esta postura de enmarcación fuerte en las categorías de lo económico, y las metas sociales e incluso caritativas que se espera mantener y encontrar en la base de su enfoque. Vista desde el exterior, esta incapacidad para conciliar los términos de la contradicción adquiere, en un caso (las figuras de balsa), una dimensión casi esquizofrénica, con el don completamente gratis de una fábrica, por una parte y, por la otra, el hecho de influir sobre los productores en relación con lo que se considera exigencias drásticas de un mundo competitivo implacable. Una misma situación de partida (donde se construye un horno con el fin de que las productoras puedan satisfacer mejor las necesidades del mercado) se encuentra en el caso de la comercialización de objetos en cerámica por el grupo de mujeres Sacha Huarmi.

Si bien las fuertes tensiones y la profunda decepción que pude constatar en ambos casos, cuyo factor común desencadenante fueran las contradicciones internas de MCCH, estos dos grupos se posicionan de manera completamente diferente. En efecto, el modo de producción al cual las integrantes de Sacha Huarmi no han renunciado es un modo ancestral. Así, se puede plantear la hipótesis de que el abandono hubiera causado perturbaciones de naturaleza difícil de determinar, pero sin duda inaceptables, del orden social de su comunidad, normado por la lógica del don/ contra-don.<sup>1</sup> Muy diferente era la situación de los productores de figuras de madera de balsa. No se trataba aquí de indígenas pertenecientes a una comunidad tradicional, sino de descendientes de migrantes que han abandonado la región andina central para ocupar y cultivar tierras situadas en

<sup>1</sup> Afinar esta hipótesis requeriría observación participante de larga duración, que rebasa claramente el alcance de esta investigación.

la frontera de la Amazonía. Sus objetivos eran mejorar su nivel de vida y poder ofrecer a sus hijos oportunidades de acceder a un estatus social más alto a través de los estudios. Para ellos, no se trataba de mantener un modo de vida y actividades artesanales arraigadas en una cultura ancestral.

En estos dos primeros casos, en los que, además de su ambigüedad intrínseca, los métodos propuestos (e incluso casi impuestos) de formateo al intercambio chocan frontalmente con el modo de vida familiar del primer caso o el modo de vida comunitario del segundo. En cambio los pequeños productores de cacao, al entrar en contacto con MCCH, ya están 'preformateados' a las categorías del intercambio y, por tanto, ya han realizado un compromiso equilibrado entre su funcionamiento familiar y las exigencias del mundo mercantil. Además, estas últimas son mucho más fáciles de percibir y asimilar que en los otros dos casos, porque operan en una organización de mercado, en la cual el precio es una variable estrictamente exógena que se impone de manera inexorable y evidente a todos los operadores en posición 'atómica'.

La apuesta de la comunidad de los indígenas otavalos es de naturaleza completamente distinta. En efecto, su estrategia fue crear y mantener una muralla, en principio hermética, entre su vida comunitaria (incluida la actividad productiva y el ritmo de sus viajes), normada en el registro del don, y su actividad comercial, para la cual concibieron lo que denomino un 'modelo de tránsito', totalmente configurado en el registro del intercambio.

### Las múltiples formas de los compromisos entre regímenes de justificación

No cabe duda de que en las situaciones que he analizado ninguno de los dos registros de base propuestos por Callon y Latour, en los cuales los comportamientos individuales y colectivos pueden ser formateados (el don y el intercambio), se encuentra en estado puro, es decir, excluyendo toda característica propia del otro. La composición de la población y la historia de las relaciones sociales en Ecuador explican la pluralidad de formas de

regulación social en el país. En una primera aproximación, en la mayor parte de las situaciones se puede discernir la predominancia, en mayor o menor grado, de uno de los registros. La tipología de los regímenes de justificación de Boltanski-Thévenot y la posibilidad que ofrece al considerar compromisos entre 'mundos' permite analizar más finamente las modalidades de esa pluralidad.

En la fase de desbordamiento de MCCH, la hibridación que este pretende lograr puede ser caracterizada como un compromiso entre los principios de la ciudad cívica y aquellos del mundo doméstico, sin que la ONG se preocupe (casi) de la lógica mercantil, lo cual, como se trata de comercio, introduce un factor de desequilibrio. La fase llamada de enmarcación débil, que busca enfrentar ese desequilibrio, se caracteriza por la consideración progresiva de este factor perturbador. De modo que en la fase de enmarcación fuerte, que tiene lugar luego de la dolarización, bajo la presión de las circunstancias locales, pero también a causa de la propia evolución del movimiento de comercio justo, las lógicas mercantil e industrial, se vuelven netamente dominantes. La lógica cívica, nunca abandonada, tiende *de facto* a pasar a un segundo plano. Además, cuando se habla de lógica cívica acerca de MCCH, hay que tomar conciencia de que este busca con ello no solo el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores, sino también su integración en el sector formal, sometido a las leyes estatales y al pago de impuestos, y también el incremento del número de sus afiliados, objetivos que están lejos de ser congruentes.

En el caso del mercado de exportación de cacao, las pequeñas empresas familiares, agrupadas o no en cooperativa y acostumbradas desde hace mucho tiempo a las restricciones comerciales, ya formaban parte de un compromiso entre lógica doméstica y lógica mercantil, aunque no me fue posible determinar la importancia relativa<sup>2</sup> y las modalidades exactas de la amalgama de estos dos componentes. La estabilidad de este primer compromiso permite comprender fácilmente por qué estos productores no tuvieron muchas dificultades en percibir que a MCCH le interesaba

<sup>2</sup> Para ello se tendría que haber utilizado una metodología intensiva, tal como un cuestionario aplicado oralmente en muchos lugares distantes, con el fin de contar con una muestra representativa.

combinar una lógica industrial centrada en la calidad y la homogeneidad del producto.

La lógica doméstica es el orden de justificación dominante de los productores de artesanía de madera de balsa, empero la lógica mercantil comienza a expresarse entre ellos, aunque de manera minoritaria, pero genera tensiones. Por tanto, no se puede hablar de un compromiso entre estas dos lógicas. La mayor tensión se sitúa, sin embargo, entre la lógica doméstica, que continúa siendo el eje del modo de vida de este grupo de productores, y la lógica industrial, importada por MCCH.

Los clientes del comercio justo pertenecían al inicio, de manera casi exclusiva, a una lógica cívica. Sin embargo, el movimiento, sometido desde los años 90 cada vez más a presiones competitivas procedentes de las cadenas del comercio convencional, tiende a prestar más atención a la calidad de los productos que a la situación concreta de los productores. Por lo tanto, se instaló, en la vertiente ‘hacia adelante’ de la cadena de lo justo, un compromiso, aún inestable, entre las lógicas cívica y mercantil. Esta caracterización también es válida para las contrapartes de los actores locales de dos casos.

Las categorías de Boltanski-Thévenot, elaboradas sobre la base de un referente occidental, no son apropiadas para dar cuenta del comportamiento de las mujeres de Sacha Huarmi, cuyas reacciones son más afines a las manifestaciones de un orden de justificación o al menos de una referencia de tipo comunitaria. Esta referencia es un concepto holístico regido, por una parte, por la lógica del don/contra-don, que prohíbe el cálculo y la acumulación y, por otra, por simetrías entre naturaleza y cultura, entre los vivos y los muertos, desconocidas en la cultura occidental, que se gestiona en torno a un sistema de deudas y de reciprocidad.<sup>3</sup> En tal orden, las actividades de intercambio (en el caso de estas mujeres, la producción de su cerámica) asumen significados muy diferentes a los que se les da en la cultura occidental, aun si se utilizan las mismas palabras (por ejemplo: compra, venta, precio, etc.). La plausibilidad que otorgo a esta hipótesis interpretativa, se basa sobre la convicción de que es la más idónea para dar sentido a las observaciones que hice en el terreno.

<sup>3</sup> Estas consideraciones son constitutivas de una hipótesis interpretativa plausible *a priori*, pero que requiere ser apoyada por una investigación comparativa de largo plazo.

Esta convicción se refuerza por el hecho de que mis observaciones durante el trabajo de campo me proporcionaron numerosos indicios convergentes de que el principio de la acción colectiva de los otavalos se sitúa también en esa referencia comunitaria, ubicada en las categorías del don/contra-don; aquí adquieren sentido todas las acciones de los otavalos, incluso aquellas relacionadas con el mercado. Los dos pilares de esta referencia comunitaria son la lucha secular de este pueblo indígena por el reconocimiento y la preservación de su modo de vida, basado en la reproducción de la ritualidad andina y de las ceremonias familiares.

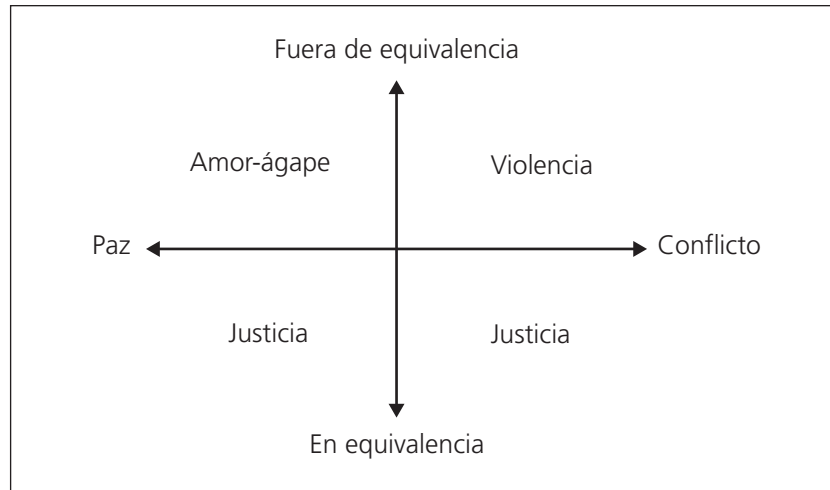
### Los regímenes de acción: deslizamientos y disonancias

El modelo boltanskiano de los regímenes de acción se construye en torno a dos ejes: presencia o ausencia de un principio de equivalencia, por una parte; paz o conflicto, por otra. Esto induce la definición de cuatro regímenes de acción: justeza o justicia, por una parte; amor-ágape o violencia, cuyas formas pueden ser múltiples, por otra. Este modelo (figura 8.1) apela, en cuanto a su potencial interpretativo, a dos observaciones que complementan mis caracterizaciones del capítulo 2.

En primer lugar, se debe evitar asimilar lo que el autor denomina régimen “fuera de equivalencia” con la categoría del don, tal como es concebida por Callon y Latour. Lo que caracteriza fundamentalmente el registro del don no es la ausencia de un principio de equivalencia, sino una regulación social normada por una exigencia de no equivalencia. En otras palabras: una concepción del vínculo social que excluye la posibilidad de desligarse completamente, lo que genera un proceso de desbordamiento continuo de dones y contra-dones por definición asimétricos, proceso que es ilustrado por la imagen de los funcionarios de la ONG Maquipurashun, ‘asfixiados’ por los pequeños regalos ofrecidos por los indígenas otavalos.

El amor-ágape, se le dé o no una significación religiosa, es un don gratuito, sin ninguna expectativa de reciprocidad, ni siquiera asimétrica. Este no era el caso de los indígenas otavalos, que esperaban regalos de los funcionarios

Figura 8.1. Los regímenes de acción según Boltanski (1990)



de Maquipurashun, lo que obligaba a estos a gastar de su bolsillo dinero que la institución de ninguna manera hubiera considerado 'gastos profesionales reembolsables por el empleador'. En la perspectiva de una caracterización diferencial del don y del intercambio, este régimen de amor-ágape debe ser colocado fuera de mi marco referencial.

En cuanto a la naturaleza plural de la acción, caracterizada en la primera parte de esta investigación, no solo implica que deslizamientos de un régimen a otro sean posibles a través del tiempo, sino también que sea posible observar un conjunto de actores en interacción y que se sitúan simultáneamente en regímenes de acción diferentes. Es este, precisamente, el caso de MCCH. En efecto, desde mediados de los noventa, su área económica ha evolucionado hacia un régimen de equivalencia fuerte, que lo lleva a considerar y tratar prácticamente a los productores como proveedores, con requisitos estrictos en materia de niveles de precios, de calidad de los productos, de respeto de los plazos, entre otros.

En el caso de los productores de figuras de balsa, la concepción particular que MCCH tiene de su misión lo condujo a donarles, a través de su área social, un taller de carpintería industrial, instalación que representaba

un valor importante. En el esquema anterior, ese don gratuito solo puede ubicarse en el régimen del amor-ágape: acción desarrollada en paz y fuera de todo principio de equivalencia. Se sitúa, por tanto, en una concepción asistencial, la de la ayuda clásica al desarrollo, todavía ampliamente extendida. Cuando esta concepción se combina con la institucionalización de las estructuras 'hacia adelante' del comercio justo, es decir, requisitos comerciales estrictos, lejos de constituir una forma armoniosa de hibridación de las categorías del don y del intercambio, genera en los productores un fenómeno de 'disonancia cognitiva y práctica'. En el caso concreto de las figuras de balsa, esta se amplifica aún más debido al hecho de que MCCH se negó a completar su don y financiar el capital de trabajo neto<sup>4</sup> de la fábrica. Esta negativa, motivada por el deseo de MCCH de que participen (en este caso de manera muy desigual) en el riesgo de inversión, es tanto menos comprensible para los productores, ya que conforme a la práctica en materia artesanal, MCCH les pagaba de 30 a 50 % del monto de la transacción en el momento en que les solicitaba un pedido.

En el caso de la cerámica, las cosmovisiones de ambas partes (las productoras Sacha Huarmi y MCCH) son tan contrastadas que se podía esperar que en su relación operara un deslizamiento del régimen de amor-ágape hacia una u otra forma de violencia, aunque tal escenario no ocurrió.

### La astucia como manifestación de respeto

El recurso a la astucia como subterfugio último para no renunciar a un comportamiento significativo de su identidad, sin tener que adoptar una conducta susceptible de causar una ruptura de las relaciones, caracteriza el caso de la cerámica. Las productoras no revelaron nunca cómo se quebró el horno, que fingieron, en un primer momento, ser incapaces de utilizar. Tampoco los representantes de MCCH insistieron en descubrir la verdad sobre este 'incidente'. Su objetivo era mantenerse en contacto con este grupo y proveerles, en la medida de lo posible, de asistencia en la comer-

<sup>4</sup> Se trata de la necesidad recurrente de prefinanciar ciertos gastos de operación, es decir, la compra de materia prima (*stock* de herramientas).

cialización de sus productos, a pesar de su fragilidad, motivo por el cual se rompían durante el envío o cuando los utilizaban los consumidores. Tal comportamiento no encontraba explicación, menos aún justificación en las categorías del intercambio. Pero ya que algo se había preservado, no hubiera sido correcto calificar de fracaso radical esta relación entre MCCH y ese grupo de mujeres. Sin embargo, hay un fracaso del proyecto en su objetivo mercantil y un repliegue hacia una intervención asistencial, claramente concebida como un recurso provisional por al menos una parte de los miembros de MCCH. Una vez más, la motivación fundamentalmente no mercantil del enfoque de MCCH, inscrita en el registro del amor-ágape, permite explicar su actitud. Aunque pueda parecer sorprendente a primera vista, esta postura se revela congruente con el comportamiento de la astucia, como la he definido.

En lo que se refiere a los otavals, de alguna manera se podría hablar de una astucia 'doble'. Al analizar este caso, describí las 'perlas de imaginación' desplegadas por la asociación Maquipurashun, que servía de interfaz entre varias comunidades de otavals y una importante entidad financiera de proyectos de desarrollo, la organización religiosa internacional Visión Mundial. Estas 'perlas' servían para ocultar al financista, o al menos para disimular, las transgresiones de los indígenas en el cumplimiento de las reglas y condiciones establecidas por este y, a la inversa, lograr que los otavals aceptaran prácticas impactantes para ellos relativas al apadrinamiento de los niños. Aquí, la clave era que los objetivos previstos fueran alcanzados, lo que obviamente requería la prolongación de la relación a largo plazo.

En cuanto a la estructura colectiva establecida para la comercialización del cacao, los elementos de autogestión inicialmente introducidos por MCCH conllevaron a malversaciones de las primas de calidad que lo obligaron a establecer una estructura clásica de control externo. En este caso no se trata de astucia, en el sentido en que he definido este término,<sup>5</sup> sino de oportunismo, e incluso de comportamientos delictivos que se encuentran en las antípodas del espíritu de solidaridad propugnado por MCCH. Estos

<sup>5</sup> Ocultar información o fingir creer en afirmaciones falsas, o al menos ambiguas, con el fin de preservar la cuestión considerada esencial: la posibilidad de mantenerse en contacto, es decir, de no desligarse nunca.

comportamientos oportunistas son rasgos característicos de una mentalidad orientada hacia la maximización del beneficio individual.

Sin llegar, salvo excepciones, a los extremos casi delictivos, el conjunto de los productores de cacao en grano se sitúan, desde antes de su ingreso en el sistema MCCH, en un régimen anclado en las categorías de equivalencia, específicamente en la lógica mercantil. Dado este factor y los modos de operación que imponen la estructuración y funcionamiento de los mercados de exportación, la hibridación del don y del intercambio que pudo construir MCCH solo podía estar fuertemente dominada por las categorías del intercambio. Por supuesto, este tipo de situaciones crea una tensión interna entre las áreas económica y social de esta ONG que apela a su vez a un compromiso difícil de construir, aun si hay acuerdo de principio sobre lo esencial, entre sensibilidades muy diferentes debido a la diversidad de formaciones y de motivaciones de cada uno. Asimismo, me parece que, en el comportamiento de los productores de figuras de balsa, cuyo análisis debe continuarse, existen ciertas formas de oportunismo, pero ninguna forma de astucia, en el sentido particular que he dado a esta palabra.

### Desconocimiento de la pluralidad de formas de mercado

La pluralidad de estructuras de mercado también es fundamental para comprender las diversas situaciones examinadas en esta investigación. Antes de aplicar una tipología, cabe señalar que muchos actores sociales, aunque desean proponer soluciones alternativas y solidarias a los problemas, razonan y se comportan como si fuera evidente que existe una 'ley de hierro', o al menos una restricción inevitable; esto se puede considerar el concepto fundamental del enfoque neoliberal, es decir, del rol del mercado como regulador universal, y por lo tanto exclusivo, de la actividad económica. Es esta la actitud que prevaleció en MCCH durante la fase de enmarcación fuerte; fue su reacción a la situación creada por la dolarización y que causó graves problemas de ajuste entre sus áreas económica y social; las soluciones adoptadas fueron en varios casos una fuente de malestar para los actores internos.

La comercialización del cacao se convirtió en la actividad principal de MCCH durante el período de 1996 hasta 2010. El objetivo era que los productores del Sur recibieran un precio justo. Este período, durante el cual MCCH se convirtió, sobre la base de su actividad ‘cacao’, en el principal actor del movimiento del comercio justo, no solo en Ecuador sino en América del Sur, constituye la fase significativa que aquí me interesa.

Hasta 1995, los dirigentes de MCCH revendían la mayor parte del cacao producido por sus afiliados a exportadores privados de la región de Guayaquil, a quienes concedían la mayor parte del margen de explotación que podrían haber ganado operando ellos mismos en el mercado mundial. En consecuencia, les era imposible otorgar a sus afiliados precios significativamente más altos que los de las empresas privadas en el mercado local. Decidieron, entonces, cambiar de estrategia y convertirse en exportadores recurriendo a contratos privados con transformadores. Para satisfacer la demanda de sus clientes, tuvieron que comprar cacao a productores locales no afiliados a su red cooperativa. Se asiste, de esta manera, a una carrera de crecimiento; MCCH se convirtió, en 2003, en el principal exportador de cacao de Ecuador. En ese movimiento vertiginoso, en el que aumentó el volumen de sus exportaciones, de 54 % en un solo año (2003), la ONG decidió convertirse en un operador del mercado a término de cacao de Nueva York (Nybot). Todo indica<sup>6</sup> que se trataba de un posicionamiento para el cual MCCH no contaba con todas las competencias requeridas y además no era capaz de movilizar los montos financieros que le hubieran permitido constituir *stocks* de seguridad suficientes para enfrentar los repentinos cambios de tenencia que caracterizan este tipo de mercados altamente especulativos, donde los precios son muy volátiles.

No me fue posible determinar en qué medida los inconvenientes financieros que MCCH registró en 2005 y 2006, y la constatación de que en el pico de este período los productos procedentes de sus propios centros de acopio cooperativos solo representaban el 3,5 % de sus ventas de cacao, lle-

<sup>6</sup> No puedo ser más afirmativa, dada la extrema renuencia de los dirigentes de MCCH a hacer comentarios explícitos sobre la manera en que las estructuras de toma de decisión de la ONG fueron gestionadas durante ese período.

varon a MCCH a salir del Nybot y a reenfocarse en sus beneficiarios. Este segundo objetivo implicaba, de acuerdo con la ONG, una operación de *downsizing*, a fin de crear una estructura capaz de cumplir de manera más eficiente y coherente la misión que se había asignado: “Hacer comercio de manera diferente”. Este compromiso, más equilibrado que los anteriores, entre sus objetivos de comercio justo y las características de la estructura de mercado en la cual se ve obligada a operar, le permitiría aumentar la viabilidad y la estabilidad de su modelo de acción colectiva.

Ante el carácter incompleto de la información formulo una hipótesis explicativa alternativa al *downsizing*: la urgente necesidad de restablecer el equilibrio financiero de la ONG. Esta explicación es también más congruente con los hechos observados en 2009, que he calificado, en sentido figurado, de ‘golpe de acordeón’: la duplicación del volumen de actividad sin deteriorar nuevamente (e incluso por el contrario) los equilibrios financieros. El doble éxito llevó, como consecuencia, a que las compras de la ONG a sus afiliados se situaran en menos del 15 % del volumen de ventas de la división cacao. Esta estructura es difícilmente compatible con el objetivo de reenfocarse en sus afiliados.

Cabe pensar que la salida masiva del equipo directivo de la división cacao en el momento de la toma de decisión del *downsizing* no terminó con las divergencias de opinión sobre esta cuestión en MCCH. Algunos expertos consultados afirman, en efecto, que la estabilidad e incluso la viabilidad de la actividad cacao requiere una masa crítica importante, lo que es, según ellos, la explicación más plausible de la alta tasa de mortalidad de las empresas en este sector. Para validar esta última afirmación, habría que hacer un análisis microestructural de esta actividad, pero no se encuentran bases de datos públicamente accesibles para estos fines.

Es también durante la fase de enmarcación fuerte, y sobre la base de la concepción simplista y monista del mercado que he criticado en el capítulo 2 (y a la cual he sustituido con la tipología más realista de Favereau) que MCCH apostó a la demanda de objetos decorativos de balsa. Esta, según MCCH, proporcionaría perspectivas de crecimiento sostenido, lo que justificaría el establecimiento de una estructura de producción de tipo industrial y un nivel elevado de estandarización del producto, con envíos

masivos ‘paletizados’. Tal demanda nunca ‘despegó’ realmente. El imaginario (porque de eso se trata) subyacente a esta visión es la de un mercado de masa, que en realidad solo existe para productos a tal punto estandarizados, como los activos financieros o las materias primas, que, sobre la base de referencias convencionales, pueden ser objeto de transacciones a distancia, incluso antes de que existan.

En esta visión simplista, toda estructura de mercado es una organización a la cual se aplica el modelo económico walrasiano. Sin embargo, el producto en cuestión, para ser atractivo para un demandante, debe hacer valer sus características distintivas. En este caso atañen a concepciones estéticas e incluso simbólicas de una cultura particular enraizada en un contexto natural específico.<sup>7</sup> Estas características (procedencia precisa, elección del tema y del material, posibles elementos de estilización) deben ser identificadas a través de un embalaje apropiado, con envases y folleto explicativo.

En resumen, aquí se trata de un mercado de organizaciones, donde las mismas organizaciones productivas deben posicionarse, así como las características de su entorno, sobre la base de hacer valer las características distintivas de su producto, que son en este caso de naturaleza esencialmente cualitativa.<sup>8</sup> La propia concepción de este proyecto se asentaba, por tanto, en una opción estratégica inadecuada que lo condenaba desde el principio al fracaso. La extrema rareza de los pedidos provocó en los productores una frustración tanto mayor que el precio que tenían que pagar por la adopción de la lógica industrial era la renuncia, al menos parcial, de la lógica doméstica, que era el eje de su organización colectiva.<sup>9</sup> Esta fuerte frustración se sumaba a la disonancia cognitiva y práctica detectada anteriormente. Al término de mi último período de observación, esta frustración no había causado deslizamiento hacia un régimen de violencia.

El proyecto de “posicionamiento en el mercado de lo justo” de la cerámica artesanal de las mujeres Sacha Huarmi se reveló a los ojos de MCCH

<sup>7</sup> Por ejemplo, los dos tipos de pájaros representados por el grupo de productores antes del intento de estandarización eran el colibrí y el tucán, aves típicas de Ecuador.

<sup>8</sup> Todo esto atañe, en la disciplina de la gestión, a los conceptos estratégicos básicos de la colocación en el mercado (*marketing*).

<sup>9</sup> Se comprende que hayan aplicado de manera laxa los requisitos del reglamento del taller.

como un fracaso casi total. Desde entonces, las producciones de este grupo solo fueron colocadas en Italia, por una única persona, de manera esporádica y en ínfimas cantidades. Las concepciones, explícitas o implícitas, de la estructura de mercado solo desempeñaron un papel en las decisiones tomadas para sustentar el proyecto, fracasado desde el comienzo, de dotar al producto de características (solidez, estandarización de las formas y de los motivos para hacer posible la venta por catálogo) que permitieran integrarlo en la categoría de productos utilitarios de consumo masivo del sector de lo justo.

El modelo de transición que los otavalsos habían inventado y aplicado con éxito tiende a volverse impracticable debido a las crecientes restricciones impuestas, por los países de destino, a la entrada de las personas y a la importación, así como a la libre comercialización de mercancías. Estos cambios los obligaron a formalizar sus prácticas comerciales, lo que a su vez eliminó, o al menos redujo fuertemente, la ventaja comparativa (la informalidad de su modo de comercialización) que habían construido con respecto a los importadores de productos similares o sustitutos. Esta mayor competencia redujo su participación, lo que los obligó a diversificar su producción hacia objetos que ya no eran la expresión original de su cultura, pero que ‘se venden bien’. También generó una disminución del nivel general de precios de venta, que los condujo, a cambiar el modo de producción de sus textiles y recurrir ampliamente a la subcontratación *in situ*. Asimismo, los estimuló a comercializar productos que compraban a un precio inferior al de producción en otras regiones de Ecuador o en el extranjero, particularmente en Perú. Este doble cambio resultó en una pérdida de la calidad material y de la originalidad de los productos que comercializaban.

La modificación del paisaje urbano de Otavalo es la manifestación perceptible de la erosión de ese modelo original, cuya función era establecer un modo de actividad económica que permitiera a estos indígenas mejorar su nivel de vida y preservar su cultura comunitaria arraigada en el sistema del don. Se puede temer que esta transformación de su ámbito de actividad hacia un mercado de consumo de masa, y por tanto hacia una organización de mercado donde los productos son cada vez menos diferenciados, los lleve progresivamente a hibridar su modo de vida e incluso a cambiar



paulatinamente hacia un modelo consumista e individualista, en el cual las prácticas comunitarias tenderían a ser progresivamente abandonadas o, al menos, profundamente desnaturalizadas.

### Reflexiones sobre la aplicación de los principios de la antropología simétrica

Mi postura epistemológica —optar por un análisis cualitativo del objeto de investigación—, tenía implicaciones metodológicas en cuanto a la producción de datos totalmente compatibles con una interpretación de mis resultados según los principios de la antropología simétrica. En efecto, los resultados que acabo de sintetizar, mediante cinco conceptualizaciones que han resultado pertinentes, revelaron modos muy diversos de compromiso entre dos mundos culturales completamente diferentes, que he caracterizado en una primera instancia como inscritos en los registros del don y del intercambio, respectivamente.

Dos de los modos de vida que he estudiado (las mujeres Sacha Huarmi y los otavalos) presentan un fuerte predominio (aunque bajo formas muy diferentes) del componente don, mientras que los otros dos presentan (en grados muy diversos) un predominio del componente intercambio. Como expliqué en la introducción, varios proyectos históricos de modernidad se han sobrepuesto en Ecuador y se hallaron en ciertos casos (como los de las mujeres Sacha Huarmi y de los otavalos) en tensión con prácticas paralelas de don y contra-don. En esta realidad plural, la aplicación del principio de no reificación del capitalismo me permitió entender mejor la pluralidad de formas de organización de los intercambios que estaban en acción. Si bien de una u otra manera hay en todos los casos una relación capitalista a través de la venta de productos en el mercado internacional, cada actor despliega sus acciones en un contexto social específico, que puede ser predominantemente doméstico o de referencia comunitaria.

Me sometí sin dificultad a la exigencia de no ‘psicologizar’ las modalidades del formateo. Así, en el caso de las mujeres Sacha Huarmi y de los indígenas otavalos, las observaciones que he realizado revelan claramente

que el formateo de los comportamientos es parte de un fenómeno de socialización que les da una dimensión comunitaria que no debe ser entendida de manera fija, sino, al contrario, evolutiva (y se podría incluso decir reflexiva) como atestigua, en particular, el período turbulento de la historia de los otavalos que he abarcado.

Los dos últimos principios (negación de las divisiones entre humanos y no humanos, y entre el Occidente y los otros) se sobreponen parcialmente, ya que en ambos casos se trata las relaciones entre naturaleza y cultura. La negación de la gran división interior tiene de alguna manera como corolario despojar de sentido la idea misma de una jerarquía de las culturas y, por tanto, de la división exterior. En los casos estudiados, la mediación generalmente multifacética de los objetos ha servido de hilo conductor. En efecto, estos pueden ser a la vez herramientas de desarrollo económico y catalizadores de vínculo social.

Así, el caso más ilustrativo, el modo de producción de las mujeres Sacha Huarmi, atestigua de manera material (se podría incluso decir física) la fuerza de la estrecha relación que las une a la madre Tierra. Los motivos que argumentaron para no usar el horno que les ofreció MCCH ocultan, obviamente, las verdaderas razones de su negación: ese objeto es un intruso en la vida de la comunidad. Incluso en el caso en que el horno hubiera sido destruido por terceros, eso puede explicarse no por razones psicológicas (envidia ante la perspectiva de verlas salir adelante mejor que los otros) sino por el escándalo que suscita la perspectiva de ver a ciertos miembros de la comunidad escapar al destino común; el escándalo puede ser aún más profundo cuando el precio que se deba pagar sería una transgresión de uno de los principios fundadores del vínculo comunitario.

En la propia operación de reconocimiento del estatus de los objetos, me he rehusado a establecer una diferencia metodológica entre los actores más cercanos a la cultura occidental (MCCH, los productores de cacao y los productores de artesanía de madera) y los actores no-modernos (las mujeres Sacha Huarmi y los otavalos). Utilizo los mismos procedimientos y principios para todos los actores, para evitar una lectura a partir de un solo modo de racionalidad, que sería ‘occidental’, y tomar en serio los diversos modos de justificación y de comprensión de los hechos que tienen los actores mismos.

### ¿Un modelo no formalizado del segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo?

Mi hipótesis de base era que las interacciones de los protagonistas del segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo revelaban un compromiso entre los registros del don y del intercambio, cuyas formas podían ser analizadas y evaluadas aplicando cuatro criterios de análisis: ¿cuál es el registro dominante?; ¿en qué tipo de mercado?; ¿con cuál(es) principio(s) de justificación (invocados respectivamente por los productores, los intermediarios y los clientes)?; ¿en qué régimen de acción? El resultado del análisis de los cuatro estudios de casos, junto con el análisis de una institución de segundo grado que cumple un papel de intermediario (MCCH), me parece posible afirmar la plausibilidad, es decir, el potencial de generalización de la conclusión en lo que respecta al segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo. La viabilidad de un sistema de acción depende de la capacidad de los actores para crear un compromiso estable con base en una combinación coherente de los cuatro criterios de análisis seleccionados. Son, por tanto, los elementos de un modelo no formalizado del sistema de acción que constituye el segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo.

El conjunto de elementos de esta conclusión se presenta en la tabla 8.1, que es una síntesis de lo desarrollado en los capítulos 3 a 7. Solo en un caso (el cacao), los productos fueron posicionados durante una parte significativa de mi período de observación en un mercado organizado (mercado de subastas públicas centralizado) y lo son actualmente en mercados más abiertos, aunque muy estructurados, debido al número relativamente pequeño de compradores potenciales (los transformadores). El único caso de este tipo que he tratado es por sí solo lo suficientemente importante en el plano cuantitativo como para ser representativo de la inserción, en este tipo de sector comercial, de un intermediario: una organización sin fines de lucro en interacción con muchos productores, algunos agrupados en cooperativas.

Tomando las precauciones en cuanto a la aplicación simultánea de los referentes provenientes de las economías de la grandeza y regímenes de acción, esta tabla podría presentarse en tres dimensiones. Así será visualmente evidente que solo dos regímenes de acción están sometidos

a un principio de equivalencia y, por lo tanto, a una exigencia de justificación. En un contexto de compromiso de los registros del don y del intercambio (más o menos consolidado según los casos), la mayoría de las categorías analíticas incluyen una pluralidad de dimensiones que se sitúan respectivamente en ambos referentes. La referencia en la tabla 8.1 a la palabra ‘comunitario’, entre comillas, explica que no se trata de un referente teórico validado y reconocido, sino de una hipótesis interpretativa, inducida especialmente por la imposibilidad de caracterizar la situación en un único registro de referencia, incluso si uno de ellos es significativamente dominante.

La estructura de comercialización establecida por MCCH a favor de los productores de cacao, se caracteriza por una fuerte predominancia del formateo al intercambio. Los involucrados, cuyas empresas son casi todas familiares y, por lo tanto, moldeadas por los valores del mundo doméstico, pueden

Tabla 8.1. Modelo no formalizado del segmento ‘hacia atrás’ de la cadena de lo justo

	Tipo de registro	Tipo de mercado	Principio(s) de justificación			Regímenes de acción
			Interno	Externo		
			Productores	Intermediario	Clientes	
1 Cacao (MCCH) [Éxito]	Fuerte predominio del formateo al intercambio	Organización de mercado	Doméstico	Mercantil + Industrial + Cívico	Mercantil + Industrial	Justeza
2 Artesanía de madera (MCCH) [Fracaso]	Predominio del formateo al intercambio	Mercado de organizaciones	Doméstico	Mercantil + Industrial + Cívico	Mercantil + Cívico	Amor-ágape + Violencia (latente)
3 Cerámica (MCCH) [Fracaso]	Interacciones don- intercambio	Mercado de organizaciones	Referencia comunitaria	Mercantil + Industrial + Cívico	Mercantil + Cívico	Amor-ágape + Astucia + Violencia
4 Otavalo [Éxito]	Interacciones don- intercambio	Mercado de organizaciones	Referencia comunitaria	–	Mercantil + Cívico	Justicia

considerarse receptivos a los argumentos inspirados por los órdenes de justificación mercantil e industrial sin que los valores subyacentes a estos últimos entren significativamente en conflicto con los primeros. Los valores de los mundos mercantil e industrial son además compartidos con los intermediarios y los clientes, de modo que en ausencia de un conflicto significativo entre las categorías de actores, nos encontramos indudablemente en el régimen de la justeza. En este caso, es el intermediario (MCCH) quien absorbió, casi exclusivamente, los impactos externos, a través de ajustes sucesivos, generalmente juiciosos, de su estrategia y de sus estructuras internas. Fue posible debido a su inserción en la organización de mercado, al menos *sensu lato*, en el caso del comercio de cacao en grano. En el conjunto del período observado, la evolución de este sistema de acción puede, por lo tanto, ser considerada una experiencia exitosa. Salvo que la referencia a los principios cívicos que inspiran la acción global de MCCH mantiene de manera subyacente una tensión interna en este sistema de acción.

Se puede aceptar que la historia de la interacción de MCCH y de Despertar Amazónico para la fabricación de diversas figuras de madera de balsa consistió en una serie inusual de malentendidos. Al inicio los involucrados consideraban esta producción una actividad complementaria que, de ninguna manera, requería un cambio de su modo de vida profundamente arraigado en los valores del mundo doméstico. El mundo mercantil se encontraba en segundo plano, aunque generaba tensiones dentro del grupo. A raíz de la errada concepción económica del MCCH, que se tradujo en una identificación equivocada del tipo de mercado en el cual había que posicionarse,<sup>10</sup> por consiguiente, en la definición de una política de *marketing* inadecuada y una fuerte sobrevaloración del mercado potencial, los embarcó en un proyecto de producción semindustrial. Este proyecto no solo entró, en colisión con el mundo doméstico de referencia de los productores, sino que ese impacto fue tan violento que la demanda no surgió y los productores se vieron la mayor parte del tiempo forzados al desempleo técnico.

Además, este proyecto fue objeto de un don casi gratuito que, sin embargo, no indujo al menos en tanto grupo, el espíritu emprendedor que

10 Considerar organización de mercado lo que debería ser tratado como mercado de organizaciones.

MCCH esperaba. Su desorientación, que califico como 'disonancia cognitiva', se incrementó aún más debido a que su 'generoso donante' les negó, con explicaciones para ellos incomprensibles, el prefinanciamiento del 'stock de herramientas', que siempre se les había concedido cuando producían como artesanos. Los errores de juicio de MCCH, especialmente sus incoherencias debidas a su dualismo interno (lógicas mercantil e industrial en su área económica, política de su área social inspirada por el amor-ágape) bloquearon la situación y parece poco realista esperar un desenlace positivo. Ni siquiera se trata aquí de un compromiso inestable; no hay compromiso y no está claro cómo se podría lograrlo. Tal es la frustración sentida por los productores, que se puede temer que la relación derive en una u otra forma de violencia.

El *impasse* que caracteriza la comercialización de cerámica artesanal de las mujeres Sacha Huarmi se origina en el mismo error de concepción de MCCH acerca de la comercialización de las producciones artesanales. Este se revela incluso más grave que aquel referido a las figuras de balsa, en la medida en que pretende asimilar una producción artesanal, particularmente típica, a una producción industrial de masa. La fuerte predominancia del formateo en el registro del don, que caracteriza a este grupo de mujeres, imposibilitó un compromiso con la visión de MCCH, que se inscribía en el registro del intercambio. La única solución posible fuera de la ruptura violenta fue el recurso de cada una de las partes a un comportamiento astuto, que evita la violencia pero impide la formación de compromisos estables y solo deja la puerta abierta a intervenciones de tipo asistencial.

Por otro lado, los indígenas otavalos habían adoptado una estrategia original que consistía esencialmente en levantar una muralla entre su vida comunitaria, en la cual todas las actividades, incluyendo la producción orientada a la comercialización, eran formateadas en el registro del don, y una práctica comercial original, al inicio completamente externalizada y que solo generaba ausencias de corto plazo, lo que garantizaba una distinción clara entre los dos sistemas de acción. Los cambios desde la dolarización llevan a considerar una serie de fisuras que se introdujeron en el modelo original. En primer lugar, el hecho de que ya no solo comercializan su

propia producción textil, sino también la de otros (ecuatorianos, peruanos, chinos, entre otros), así como objetos de todo tipo susceptibles de atraer a los turistas. Este hecho rompe la unidad de su procedimiento y fomenta el surgimiento de una mentalidad mercantil que podría ‘contaminar’ su vida comunitaria.

Asimismo, el recurso a la subcontratación podría debilitar el modelo de producción familiar, que de cierta manera corresponde al *ayllu*.<sup>11</sup> Dicho recurso, además de inducir una tendencia a la baja en la calidad de los productos, puede derivar en la inducción de una división de tipo capitalista (relación entre patrón y asalariado precario pagado a destajo) dentro de la comunidad.<sup>12</sup> La creciente dificultad de efectuar idas y vueltas de corta duración sin visa e importando mercancía a título de exceso de equipaje personal condujo a un cierto número de otavalos a instalarse, de manera más o menos permanente, en los países de destino. Así pueden establecer canales regulares de importación, contrapartes de agencias locales de importación y exportación. Existe, por tanto, un alto riesgo de ver a estas personas desconectarse de su modo de vida tradicional. Lo análogo de este proceso es la modificación del paisaje urbano de la ciudad de Otavalo, en el que se multiplicaron esas agencias de importación-exportación, así como hoteles, cibercafés y otras actividades económicas terciarias que caracterizan el modo de vida occidentalizado en vía de mundialización.

Los bienes que adquieren los otavalos, particularmente los de consumo duradero, son susceptibles de tener progresivamente una función diferente de aquella de afirmarse en relación con los mestizos y los extranjeros; se convierten en la expresión de un cambio de mentalidades que atestigua la importancia creciente del modelo consumista e individualista del capitalismo avanzado. Existe la preocupación de que la ‘desafiliación’ de quienes se niegan a participar en las actividades rituales y festivas de la comunidad sea la manifestación de esa tendencia, aunque todavía minoritaria. En otras palabras, existe el temor de que poco a poco se rompa el equilibrio y un

<sup>11</sup> Familia ampliada en la que las parejas casadas no están obligadas a independizarse de los padres, lo que probablemente postula un modelo endogámico.

<sup>12</sup> Esta puede ser una de las razones por la cual los otavalos prefieren contratar a personas que no pertenecen a su comunidad, sobre todo mestizos.

modo de vida coherente que hace original el modelo de acción de los otavalos. Precisamente este equilibrio en la tensión entre dos componentes de ‘signos opuestos’ me llevó a clasificar este modelo, como una forma, muy particular del régimen de la justicia.

### Algunas reflexiones sobre el comercio justo y el precio justo

El movimiento del comercio justo puede ser considerado un intento de ‘hibridación en la paz’, como si se intentara combinar el agua y el fuego. Por una parte, se encuentra el capitalismo, sistema ampliamente dominante de organización de la producción y de los intercambios, cuyos fundamentos implican que su fin último sea la maximización del beneficio, es decir, la distribución desigual de los excedentes generados por la actividad económica. Por otra parte, se encuentra un régimen de justicia, que parte del postulado, fundado en valores morales, de que las modalidades vigentes de intercambio entre el Norte y el Sur son inaceptables porque son desiguales y, por lo tanto, injustas.

Los debates y tensiones observados en cada eslabón de la cadena del comercio justo son la huella de las dificultades experimentadas por este movimiento, para establecer un modo de regulación ampliamente aceptado que constituya un compromiso efectivo y, por tanto, estable entre estas dos fuerzas de sentido contrario. Estas tensiones en las estructuras institucionales del movimiento del comercio justo, que señalé en el capítulo 1, son la huella de una fuerte tendencia a la reificación propia del capitalismo. La reificación se entiende aquí en el doble sentido: naturalización de las formas socioeconómicas de intercambio y ampliación del ámbito de lo que debe inscribirse en el registro de la mercancía. Tal reificación se traduce especialmente por la mercantilización de una serie de bienes que hasta hace poco eran considerados fuera del comercio, como el agua o el aire. La necesidad percibida de una reacción, de un reequilibrio y la perplejidad en cuanto a la manera de proceder se cristalizan en torno a la noción de precio justo, cuya propia denominación contiene una aguda ambigüedad, centrada en la distinción entre los conceptos de precio y de valor. Mientras que

el precio es el resultado de lo que algunos denominan acertadamente las ‘fuerzas del mercado’, el valor es un objeto de juicio y debe, por tanto, ser el resultado de un consenso alcanzado durante un debate de opiniones entre todas las partes involucradas en una situación dada. En la medida en que la estructura de un mercado refleja simplemente la relación de las fuerzas en presencia, la teoría llamada de la ‘eficiencia del mercado’, que afirma que, bajo ciertas condiciones formales, los precios de equilibrio de ese mercado son la expresión del valor sustancial de los bienes objeto de transacciones es una ficción, en el mejor de los casos, y, en el peor, una mistificación.

De ello se desprende que el método sofisticado que presento en el capítulo 1, y que refleja las visiones de la mayoría sobre la cuestión, es un intento serio y valeroso pero en buena medida ilusorio. Es ilusorio en el sentido de que esa reflexión profunda y pertinente sobre una nomenclatura de los componentes del valor agregado por los productores del Sur es objeto de una cuantificación basada en los precios de mercado de los factores, tales como resultan de las relaciones de fuerza entre los actores. De todas formas, el realismo elemental dicta practicar en este ámbito únicamente un diferencial positivo de precio que no se aleje sustancialmente del precio del mercado convencional, por la simple razón de que la elasticidad del precio de la demanda de la mayor parte de los productos es generalmente elevada, sobre todo en los mercados de masa.

Una buena forma de proceder para fijar un precio que llamaría, modestamente y de manera más realista, un ‘precio solidario’ consiste en inspirarse en el pragmatismo mostrado por MCCH en el sector cacao. Al operar en un mercado altamente centralizado donde es estrictamente *price taker*, entendió que se trataba de adaptar una estrategia de distribución donde el paquete de servicios que presta a sus afiliados es más atractivo que el de sus competidores privados, porque permite suministrar un cacao de mayor calidad (consecuentemente un precio promedio de venta más alto) y más homogéneo (por lo tanto, un menor número de lotes rechazados). El resultado es que MCCH tiene un margen de explotación superior al de sus competidores, que puede compartir más generosamente con sus proveedores, al ofrecer precios de compra más altos que los distribuidores de la competencia sin que se lo pueda acusar de distorsionarla. En este caso, MCCH no incurrió en el error

inicial que había cometido respecto al mercado local de artesanía, donde había situado su propio costo incurrido a un nivel más alto que el precio de mercado, por lo que había sido expulsado de este.

Esta manera pragmática de proceder no consiste en determinar el precio justo, sino, posiblemente en muchos casos, en fijar el ‘precio menos injusto’ que es posible aplicar, o en hacer el intercambio ‘lo menos desigual posible’. Tiene, por tanto, el mérito de defender concretamente una variante del capitalismo, otra vía de modernidad, tal como la describe Echeverría (1998; 2006), una “modernidad barroca” donde se mezclan intereses capitalistas de lucro con valores cristianos centrados en la caridad y el amor-ágape. Considero que MCCH ha intentado de diversas maneras demostrar que el capitalismo puede al menos ser atenuado, a través de dispositivos que buscan establecer situaciones menos injustas, y más justas, en ese sentido minimalista. Con todo, sigue siendo necesario plantearse si se podría hacer y sobre todo cómo se lo haría, en un contexto mundializado, para gradualmente poner fin al fenómeno estructural del intercambio desigual, objetivo central del comercio justo, que se alinea en esto con la posición de Prebisch ([1949] 1962).

### Consideraciones prospectivas

Es oportuno proporcionar, al término de este libro, indicaciones sobre las prolongaciones a las que apela mi investigación. La ampliación más adecuada de mi estudio consistiría en seguir el hilo en la cadena del comercio justo, aplicando a los eslabones ‘hacia adelante’ los mismos criterios de análisis, con el fin de identificar las posibles causas de disfunción entre los eslabones de la cadena, y cuestionarse sobre la coherencia de la acción de estas en su conjunto con sus objetivos declarados.

En el capítulo inicial expuse la fuerte institucionalización de la parte ‘hacia adelante’ de la cadena del comercio justo. Esta evolución era deseable para garantizar la coherencia del movimiento e incrementar su indispensable impacto político, que es un prerequisite para el logro de sus objetivos. Sin embargo, también registré las nutridas y vivas

controversias que suscitó la manera en que se forjó esa institucionalización. Algunos incluso denunciaron, con argumentos, una recuperación de estas instituciones por grupos de interés involucrados en la distribución tradicional con objetivos exclusivamente capitalistas y un formateo sistemático de los comercializadores hacia los productores. La política adoptada por MCCH durante la mayor parte de la primera década de este siglo, en cuanto a la comercialización de artesanía, ha ilustrado estas controversias.

El momento de síntesis y formalización de los elementos dispersos que había recopilado a lo largo del tiempo para hacer el seguimiento de esta delicada problemática coincidió con la publicación de la obra de Bruno Frère (2009). Como señalé, el principal interés de esta contribución es desarrollar una concepción precisa y específica de la economía solidaria, que contrasta con el carácter muy general, y a veces vago, de las definiciones propuestas para el ‘tercer sector’, la economía social o también la economía no mercantil. Esta concepción establece una continuidad histórica entre el movimiento social del mutualismo asociativo, que fue la primera respuesta organizada de la clase obrera a la pauperización masiva creada por la revolución industrial, y las iniciativas para remediar los problemas similares que enfrenta la creciente y multifacética masa de ‘precarios’ generada por las mutaciones postfordistas del capitalismo.

Desde la perspectiva de una sociología pragmática, Frère (2009, 34) considera que los asociacionistas de las dos épocas están “justificando su inversión social... a partir de una ‘gramática’ de la *praxis* (o del hacer) estrictamente idéntica. Por ‘gramática’ se puede entender un conjunto de reglas que está en la base de la experiencia de las personas y principalmente del juicio que ellas hacen de esa experiencia. La construcción de esta última supone que con los desafiliados de la sociedad salarial cooperan personas que están afiliadas tanto a la sociedad salarial como a la sociedad solidaria, es decir, personas que “se involucran voluntariamente, financieramente o profesionalmente en una estructura de economía solidaria” (Frère 2009, 37).

La principal diferencia entre las dos épocas, es decir, el tránsito de la modernidad restringida del siglo XIX a la modernidad ampliada del siglo XX es que los trabajadores del Norte se convirtieron progresivamente en

‘afiliados’ de la sociedad salarial: “Desde los años 1960-70 estamos habituados a identificar la sociedad moderna como un *continuum* diferenciado de posiciones salariales, antes que como dividida en clases” (Frère 2009, 24). Como demuestran Boltanski y Chiapello (1999), estos nuevos ‘afiliados’ se concentran en una crítica ‘arista’ del capitalismo, al que ven como responsable de un modo de organización del trabajo productivo que obstaculiza el desarrollo personal, en detrimento de una crítica de un orden social del cual un creciente número de trabajadores son injustamente excluidos o en el cual son muy marginalizados.<sup>13</sup>

Sobre la base de la conceptualización propuesta por Boltanski-Thévenot-Chiapello, Frère ‘formaliza’ dos siglos de historia social en tres fases: “En los albores de la modernidad restringida, el ‘primer espíritu’ del capitalismo, surgido del contexto industrial, fue objeto de justificación gracias a un compromiso entre... *ciudad mercantil y ciudad doméstica*” (Frère 2009, 42). La figura representativa de este período es la del empresario burgués. Por otra parte, “el ‘segundo espíritu’ del capitalismo era legítimo porque el fordismo, que era su formalización teórica, compilaba hábilmente *ciudad mercantil y ciudad cívica*” (Frère 2009, 42). La figura representativa era el Estado provi-dencia. En relación con la tercera fase, Frère (2009, 43) afirma:

Actualmente... las antiguas formas de compromiso entre ciudades ya no son suficientes para sostener las nuevas exigencias de justificación [del capitalismo]. En su configuración contemporánea, no es, como tal, capaz de construir la ciudad que podría ofrecer una nueva forma de justificación moral a la iniciativa económica, mientras que las antiguas formas (doméstica, mercantil, industrial o cívica) ya no son funcionales.

Si la persona conexionista, actor principal de la red proteiforme de proyectos ‘de duración determinada’ en lo que consiste cada vez más el tejido económico, aparece como la única capaz de ser la ‘gran’ figura en la nueva estructura emergente, esta, tal como se constituyó, no es la ciudad suscep-

<sup>13</sup> Contrariamente a lo que ocurre en los países del Norte, especialmente en Europa Occidental, en América Latina una fracción de la población, variable según el país pero siempre importante e incluso mayoritaria en el Ecuador, conforma el denominado sector informal, cuyos miembros no pueden ser considerados estar afiliados de la sociedad salarial.

tible de convertirse en el dispositivo de soporte de un ‘nuevo espíritu del capitalismo’.

En el mundo por proyectos de las empresas convencionales... donde ninguna norma impone a los más móviles y oportunistas una responsabilidad con respecto a los que tienen más dificultades de saltar de una actividad a otra... el valor de la movilidad ha alcanzado tal proporción que los menos flexibles están en constante riesgo de ser descartados. [Estas nuevas empresas] son simples ‘organizaciones por proyectos en un mundo por proyectos’, libres de todas las restricciones políticas y morales que impondría la estructura democrática de una ciudad (Frère 2009, 44).

En tal marco, mi constatación, luego de muchas pruebas, es que la aplicación del principio moral y político del precio justo, que debería ser el pilar de toda la cadena del comercio justo, es generalmente una política del mal menor aplicada de manera dispersa. La cuestión que se plantea es saber si y cómo la economía solidaria, que aparece hoy desde el punto de vista de numerosos autores como un tercer sector, exclusivamente destinado a paliar temporalmente las fallas del mercado (*market failures*), podría, al contrario, ser el origen de una nueva forma de vida comunitaria. En otras palabras: constituir una verdadera ciudad por proyectos, cuando la constatación actual, descrita de manera notable por Boltanski en su prefacio al libro de Frère, es la de una multitud de iniciativas a pequeña escala, cada una de las cuales está, no obstante, lejos de ser inútil y enfrenta tanto menos hostilidad que “nadie pierde con una iniciativa cuya acción está condenada a realizarse siempre en los márgenes” (Frère 2009, 17).

Además, continúa Boltanski, la economía solidaria, “a la vez que busca mantener sus factores determinantes”, está bajo permanente amenaza de desviación hacia alguna de las cuatro direcciones siguientes.

Ella puede tender a la caridad, el término se entiende en su sentido más común, que, al distribuir a los actores entre asistidos agradecidos y voluntarios acogedores, amenaza la regla de competencia común. Puede ser atraída hacia la extrema izquierda y priorizar una *acción política orientada*

*hacia el futuro* por sobre la acción inmediata a favor de las personas necesitadas. Puede dejarse invadir por la *burocratización* y convertirse en un anexo de los dispositivos administrativos de ayuda social dependiente del Estado. Por último, de alguna manera puede *dejarse absorber por el capitalismo* presentando de este una visión amable y suave y, con ello, ofrecerle forjarse nuevas justificaciones susceptibles de atenuar su crítica (Boltanski citado en Frère 2009, 15).

Esta cuádruple constatación es la potente síntesis de los análisis que constituyen el cuerpo de la obra de Frère. Según el autor, estas desviaciones pueden explicarse por un desdibujamiento más o menos pronunciado de una de las dos reglas de base o por una forma inadecuada de conjugarlas. El caso del comercio justo que no ha analizado en profundidad el autor, ya que concentró su análisis en la realidad francesa, me parece en este sentido ejemplar, porque muestra que las desviaciones identificadas pueden no solo acumularse sino reforzarse para crear una concepción de institucionalización, que puede ser el origen de muchas situaciones paradójicas cuya ambigüedad acentúa la cuarta dimensión. La referencia de Frère a las tesis de Proudhon se revela inestimable en tanto opera la unión entre los conceptos de ‘solidarismo’ y ‘asociacionismo’. Proudhon, en efecto, veía la sociedad solidaria como “un federalismo de microempresas mutualistas de producción” (citado en Frère 2009, 43).

En lo referente al comercio justo, tema de este libro, pienso que trabajos posteriores tendrían que verificar si el movimiento institucionalizado del comercio justo, retomando lo que en un inicio consideraba como el enemigo de sus propias armas (etiquetado, estructuras masivas de agrupación de productos, uso igualmente masivo del término netamente ambiguo de ‘profesionalismo’), ‘verticalizó’ una estructura de organización que debería haber mantenido la ‘horizontalidad’, condición esencial de una verdadera igualdad entre los individuos y los grupos en la creación de una competencia común.

Las constataciones que he efectuado para los dos primeros eslabones de la cadena del comercio justo –productores locales e intermediarios institucionales locales– me permitieron ver hasta qué punto los intentos de

imponer, incluso en un registro ‘leve’, pero con aplicaciones casi mecánicas, recetas supuestamente eficaces por considerarse ‘modernas’, pero en realidad incompatibles con el contexto de acción al cual se las destinaba, generaron desilusión, pérdida de confianza y desinterés. Esto ha contribuido al fracaso de crear juntos una competencia común que hubiera permitido a los actores locales transformarse en ‘afiliados’ de la economía solidaria, y contribuir a su surgimiento. Les hubiera permitido convertirse en un contrapoder político a la vez eficaz y auténticamente democrático porque, respetando el principio de competencia común, se hubiera expresado en sentido ascendente (*bottom up*) y no, como ocurre actualmente, en sentido descendente (*top down*) y con una fuerte tendencia de formateo al intercambio.

## Referencias

- Acosta, Alberto. 2006. *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Aglietta, Michel, y Robert Cobbaut. 2003. “The Financialisation of the Economy, Macroeconomic Regulation and Corporate Governance”. En *Corporate Governance: An institutional approach*, editado por Robert Cobbaut y Jacques Lenoble, 87-116. La Haya: Kluwer Law International.
- Anecacao. 2008. “Exportación de cacao en grano”. Manuscrito inédito.
- 2009. “Exportación de cacao en grano”. Manuscrito inédito.
- 2010. “Exportación de cacao en grano”. Manuscrito inédito.
- Arcos, Carlos. 1972. *El espíritu del progreso: Los hacendados en el Ecuador del 900*. Quito: PUCE / CIESE.
- Arcos, Carlos, y Edison Palomeque. 1997. *El mito al debate: Las ONG en Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- Arcos, Carlos, y Betty Espinosa, coords. 2008. *Desafíos de la educación en el Ecuador: Calidad y equidad*. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Arnsperger, Christian. 2005. *Critique de l'existence capitaliste: Pour une éthique existentielle de l'économie*. París: Ed. du Cerf.
- Arnsperger, Christian, y Philippe Van Parijs. 2003. *Ethique économique et sociale*. París: Ed. La Découverte.
- Artisans Du Monde. 2010. “Página de inicio”, acceso el 2 de agosto de 2010, [www.artisansdumonde.org](http://www.artisansdumonde.org)



- Ayala Mora, Enrique. 2003. *Resumen de Historia del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- BCE (Banco Central del Ecuador). 1989. *Boletín anual*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- 2001. *Boletín anual*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- 2009. *Boletín anual*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Bécheur, Amina, y Nil Toulouse. 2008. *Le commerce équitable entre utopie et marché*. París: Vuibert.
- Ben-Ner, Avner, y Theresa Van Hoomissen. 1991. “Non Profit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis”. *Annals of Public and Cooperative Economics* 62(4): 519-550.
- Bernoux, Philippe, y Jean-Michel Servet. 1997. *La construction sociale de la confiance*. París: Association d'économie financière.
- Bisaillon, Véronique. 2005. “Le commerce équitable au Forum Social Mondial. Porto Alegre – 26 au 31 janvier 2005”. *Bulletin Oeconomia Humana* 3 (marzo): 5-7.
- Boltanski, Luc. 1990. *L'Amour et la Justice comme compétences: Trois essais de sociologie de l'action*. París: Métailié.
- 2009. *De la critique; Précis de sociologie de l'émancipation*. París: Ed. Gallimard.
- Boltanski, Luc, y Laurent Thévenot. 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*. París: Gallimard.
- Boltanski, Luc, y Ève Chiapello. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. París: Editions Gallimard.
- Borzaga, Carlo, y Jacques Defourny. 2001. *The emergence of social enterprise*. Londres: Routledge.
- Boudon, Raymond. 1995. *Les méthodes en sociologie*. Collection Que sais-je? París: Presses Universitaires de France. Université
- Boyer, Robert. 1991. “La dialectique réversibilité-irréversibilité: Une mise en perspective”. En *Les figures de l'irréversibilité en économie*, editado por Jean-Yves Grenier, Robert Boyer, Bernard Chavance y Olivier Godard, 11-33. París: Éditions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

- Brito, Guillermo. 2005. “Evaluación del proyecto implementado por la Corporación de Comunidades Indígenas Maquipurashun”. Manuscrito inédito.
- Burbano de Lara, Felipe. 2010. “Guayaquil en los años 50: Irrupción populista, auge económico y poder oligárquico”. En *Transiciones y rupturas: El Ecuador en la segunda mitad del Siglo XX*, editado por Felipe Burbano de Lara, 247-290. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Cabrera, Alba. 2005. “Informe sobre el Cacao Arriba de Ecuador”. Bio trade facilitation programme, Ministerio de Agricultura de Ecuador. Manuscrito inédito.
- Caillé, Alain. 2005. *Dé-penser l'économique: contre le fatalisme*. Collection Recherches. París: La Découverte MAUSS.
- Callon, Michel. 1986. “Éléments pour une sociologie de la traduction: La domestication des coquilles Saint-Jaques et des marins pêcheurs en baie de Saint-Brieuc”. *L'Année sociologique* 36: 169-208.
- 1991. *Réseaux technico-économiques et irréversibilités*. París: Éditions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- 1999. “Essai sur la notion de cadrage-débordement”. En *Innovations et performances: Approches interdisciplinaires*, dirigido por Dominique Foray y Jacques Mairesse, 399-431. París: Éditions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Callon, Michel, Pierre Lascousmes y Yannick Barthe. 2001. *Agir dans un monde incertain: Essai sur la démocratie technique*. París: Seuil.
- Callon, Michel, y Bruno Latour. 1997. “Tu ne calculeras pas! Ou comment symétriser le don et le capital”. *Revue du MAUSS* 9 (primer semestre): 45-70.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto. 1969. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo XXI.
- Cary, Paul. 2005. *Le commerce équitable: Quelles théories pour quelles pratiques?* París: L'Harmattan.
- Castel, Robert. 1995. *Les métamorphoses de la question sociale: Chronique du salariat*. París: Fayard.
- 1997. “Présent et généalogie du présent: Une approche non évolutionniste du changement”. En *Au risque de Foucault*, editado por Franche Prokhoris, 161-168. París: Centre Pompidou.

- Castel, Robert, y Claudine Haroche. 2001. *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi: Entretiens sur la construction de l'individu moderne*. París: Librairie Arthème / Fayard.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2007. *Panorama social de América Latina 2007*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Clastres, Pierre. 1980. *Recherches d'anthropologie politique*. París: Seuil.
- Coase, Ronald. 1960. "The Problem of Social Costs". *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Cobbaut Robert. 1997. *Théorie financière*. París: Economica.
- 2008. "El nuevo estatuto del trabajo: Financiarización de la economía y flexibilización del empleo". En *Mundos del trabajo: Pluralidad y transformaciones contemporáneas*, coordinado por Betty Espinosa, 37-53. Quito: FLACSO-Ecuador / Ministerio de Cultura.
- Cobbaut, Robert, y Jacques Lenoble. 2003. *Corporate Governance: An Institutional Approach*. La Hayak: Kluwer Law International.
- Concilio Vaticano II. 1963. "Constitución *Sacrosanctum Concilium* sobre la Sagrada Liturgia". Ciudad del Vaticano. [http://www.vatican.va/archive/hist\\_councils/ii\\_vatican\\_council/documents/vat-ii\\_const\\_19631204\\_sacrosanctum-concilium\\_sp.html](http://www.vatican.va/archive/hist_councils/ii_vatican_council/documents/vat-ii_const_19631204_sacrosanctum-concilium_sp.html)
- Consejo Económico y Social de la Organización Nacional de las Naciones Unidas. 1949. *Post-war Price Relations in Trade Between Under-developed and Industrialized Countries*. Lake Success, NY: UN Department of Economic Affairs.
- Cosude (Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación). 1992. "Evaluación de las tiendas comunitarias". Manuscrito inédito.
- Crespo, Patricio, y Ramiro Moncayo. 2004. *Solidaridad... ¡sí!, calidad... ¡con mayor razón!: Aprendizajes institucionales de la experiencia MCCCH*. Quito: COSUDE.
- De Nanteuil, Matthieu. 2009. *Economie plurielle et réencastrement: solution ou problème face à la marchandisation*. Colección Working Paper, Series Enjeux Sociétaux, n.º 5. Lovaina: IACCHOS / Université de Louvain.
- Defourny, Jacques, y José Luis Monzón Campos, eds. 1992. *Economie sociale: entre économie capitaliste et économie publique*. Bruselas: De Boeck.

- Defourny, Jacques, Louis Favreau, y Jean-Louis Laville. 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale: Un bilan international*. París: Desclée de Brouwer.
- Defourny, Jacques, Patrick Develtere y Benedicte Fonteneau, editores. 1999. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruselas: De Boeck.
- Defourny, Jacques, y Marthe Nyssens. 2001. "Social Enterprises and Proximity Services in Belgium". En *The Emergency of Social Enterprise*, editado por Carlo Borzaga y Jacques Defourny, 47-64. Londres: Routledge.
- Demoustier Danièle. 2001. *L'économie sociale et solidaire: S'associer pour entreprendre autrement*. París: La Découverte / Syros.
- Descola Philippe. 2005. *Par-delà nature et culture*. París: Ed. Gallimard.
- Doussin Jean Pierre. 2009. *Le commerce équitable*. París: Presses Universitaires de France (PUF).
- Dumont, Louis. 1977. *Homo Aequalis: Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*. París: Éditions Gallimard.
- Dupuy, Jean-Pierre. 1992. *Le sacrifice et l'envie: Le libéralisme aux prises avec la justice sociale*. París: Calmann / Lévy.
- Durán, Fabio. 2008. *Diagnóstico del Sistema de Seguridad Social del Ecuador*. Lima: OIT.
- Echeverría, Bolívar. 1998. *La modernidad de lo barroco*. México D.F.: Era.
- 2006. *Vuelta de siglo*. México D.F.: Era.
- EFTA (European Fair Trade Association). 2001. *Fair Trade in Europe 2001: Facts and Figures on the Fair Trade Sector in 18 European Countries*. Bruselas: EFTA.
- 2010. "Página de inicio". EFTA, acceso el 27 de julio de 2010, [www.european-fair-trade-association.org/efta](http://www.european-fair-trade-association.org/efta).
- Eme, Bernard, y Jean-Louis Laville. 1994. *Cohésion sociale et emploi*. París: Desclée de Brouwer.
- Espinosa, Betty. 1994. "Empresas gestionadas por organizaciones sin fines de lucro. Estudio de casos del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio". Tesis de Ingeniería Comercial, Pontificia Universidad Católica de Ecuador.
- 2008. "Estado social en Ecuador: Las políticas y sus transformaciones recientes". *Revista Coyuntura* 4 (18): 27-31.

- Espinosa, Betty. 2009. "Comercio justo: Traducción y cooperación en Ecuador". *Revista Pueblos y Fronteras* 4 (7): 87-115. [http://www.pueblosyfronteras.unam.mx/a09n7/art\\_04.html](http://www.pueblosyfronteras.unam.mx/a09n7/art_04.html)
- 2010a. "Les enjeux du commerce équitable: Le cas d'une organisation non gouvernementale en Equateur". En *Transformations et innovations économiques et sociales en Europe: Quelles sorties de crise ? Regards interdisciplinaires. Actes des XXXes Journées de l'Association d'Economie Sociale*, dirigido por Florence Degavre, Donatienne Desmette, Éric Mangez, Marthe Nyssens y Pierre Reman, 131-148. Lovaina: Cahiers du CIRTES / Presses Universitaires de Louvain.
- 2010b. "Configuración de clases medias en Ecuador". En *Transiciones y rupturas: El Ecuador en la segunda mitad del siglo XX*, editado por Felipe Burbano de Lara, 377-410. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Espinosa, Betty, y Ana Esteves. 2006. "Expectativas y estrategias laborales de los jóvenes en Quito". En *Jóvenes y mercado de trabajo en el Ecuador*, editado por Luciano Martínez, 103-126. Quito: FLACSO-Ecuador / CEPAL / GTZ.
- Espinosa Soriano, Waldemar. 1988. *Los Cayambes y Carangues: Siglos XV-XVI el testimonio de la Etnohistoria*. Colección Curiñán, vols. 3,4 y 5. Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología.
- Eymard-Duvernay, François. 1989. "Conventions de qualité et formes de coordination". *Revue Economique* 40 (marzo): 329-359.
- dir. 2006. *L'économie des conventions-méthodes et résultats-débat-développements*. París: La Découverte.
- Eymard-Duvernay, François, y Emmanuelle Marchal. 1994. "Les règles en action: Entre une organisation et ses usagers". *Revue Française de Sociologie* 35 (1): 5-36.
- Ewald, François. 1996. *L'Etat-providence*. París: Grasset.
- Fair Trade. 2010. "Who we are". Fair Trade International, acceso el 26 de julio de 2010, [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net)
- Fama, Eugene, y Michael C. Jensen. 1983a. "Separation of Ownership and Control". *Journal of Law and Economics* 26 (2): 301-325.
- 1983b. "Agency Problems and Residual Claims". *Journal of Law and Economics* 26 (2): 327-349.

- Favereau, Olivier. 1989. "Marchés internes, marchés externes". *Revue économique* 40 (marzo): 273-328.
- Favereau, Olivier. 1994. "Règles, organisation et apprentissage collectif: Un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes". En *Analyse économique des conventions*, dirigido por André Orléan, 113-137. París: PUF.
- FINE (Fairtrade Labelling Organizations International, International Fair Trade Association, Network of European Worldshops y European Fair Trade Association). 2001. *Memento du commerce équitable*. Gand: EFTA.
- Foucault, Michel. 1975. *Surveiller et punir*. París: Gallimard.
- 1984. "Deux essais sur le sujet et le pouvoir". En *Michel Foucault, un parcours philosophique*, Hubert Dreyfus y Paul Rabinow, 297-321. París: Gallimard.
- Franco, Rolando. 2001. *Sociología del desarrollo, políticas sociales y democracia*. Santiago de Chile: Siglo XXI / CEPAL.
- 2002. "La educación y la segunda generación de reformas en América Latina". *Revista Iberoamericana de educación* 30. <http://rieoei.org/rie30a05.html>
- 2009. "Las clases medias en América Latina". FLACSO-Ecuador. Manuscrito inédito.
- François, Jacques, y Paul Pellemans. 1979. *Les études de marché qualitatives*. Namur: Presses universitaires de Namur.
- Frère, Bruno. 2009. *Le nouvel esprit solidaire*. París: Desclée de Brouwer.
- García Canclini, Néstor. 2001. *Culturas híbridas: Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Gendron, Corinne. 2004. *Le commerce équitable: un nouveau mouvement social économique au cœur d'une autre mondialisation*. Colección Les cahiers de la Chaire, n.º 2. Montreal: Chaire de Coopération Guy Bernier / Université de Québec. <http://www.crsdd.uqam.ca/Pages/docs/pdfCahiersRecherche/02-2004.pdf>
- Godelier, Maurice. 1996. *L'énigme du don*. París: Fayard.
- Goetschel, Ana María. 2007. *Educación de las mujeres, maestras y esferas públicas: Quito en la primera mitad del siglo XX*. FLACSO-Ecuador / Abya-Yala.

- Goffman, Erving. 1975. *Frame Analysis: An Essay on the Organization Experience*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Goffman, Erving. 2001. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gomez, Pierre Yves. 1994. *Qualité et théorie des conventions*. París: Economica.
- 1996. *Le gouvernement de l'entreprise: Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*. París: InterEditions / Masson
- Gorz, André. 1988. *Métamorphoses du travail*. París: Galilée.
- Guerrien, Bernard. 1992. "Le modèle de concurrence parfaite". *Cahiers Français Découverte de la microéconomie* 254: 4-83.
- Hansmann, Henry. 1980. "The Role of non Profit Enterprise". *Yale Law Journal* 89: 835-901.
- Henaff, Marcel. 2002. *Le prix de la vérité: Le don, l'argent, la philosophie*. París: Seuil.
- Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge: MIT Press.
- ICCO (Organización Internacional del Cacao). 2008. "ICCO annual report in Spanish". [http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat\\_view/1-annual-report/25-icco-annual-report-in-spanish.html](http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/1-annual-report/25-icco-annual-report-in-spanish.html)
- INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). 2009. *Proyecciones de la población ecuatoriana*. Quito: INEC.
- 2010a. "Indicadores del mercado laboral: encuesta de empleo, desempleo y subempleo". INEC, acceso el 20 de junio de 2010, [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec).
- 2010b. "Proyecciones de población y vivienda sobre la base del Censo 2000". INEC, acceso el 20 de junio de 2010, [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec).
- Johnson, Pierre. 2003. "Le commerce équitable, entre transformation et régulation socio-économique". *Oeconomia Humana* 1 (4): 2-4.
- Kaufmann, Jean-Claude. 1996. *L'entretien compréhensif*. París: Nathan.
- Kingman, Eduardo. 2006. *La ciudad y los otros: Quito 1860-1940*. Quito: FLACSO-Ecuador-/ Universidad Rovira e Virgili.
- 2009. "Caridad, seguridad y policía en el largo siglo XIX". Manuscrito inédito.

- Krashinsky, Michael. 1986. "Transaction Costs and a Theory of the non Profit Organization". En *The Economics of non Profit Institutions*, editado por Susan Rose Ackerman, 114-132. Oxford: Oxford University Press.
- Lambin, Jean-Jacques. 1994. *Le marketing stratégique: Une perspective européenne*. 3.<sup>a</sup> ed. París: Ediscience International.
- Larrea, Carlos. 1991. "Industria, estructura agraria y migraciones internas en el Ecuador: 1950-1982". FLACSO-Ecuador. Manuscrito inédito.
- Latouche, Serge. 2004. "La ruse et la prudence: l'enjeu démocratique". En *Les raisons de la ruse: Une perspective anthropologique et psychanalytique*, dirigido por Serge Latouche y Michael Singleton, 23-46. Collection Recherches. París: La Découverte MAUSS.
- 2005. *L'invention de l'économie*. París: Bibliothèque Albin Michel.
- Latouche, Serge y Michel Singleton, dirs. 2004. *Les raisons de la ruse: Une perspective anthropologique et psychanalytique*. París: La Découverte / MAUSS.
- Latour, Bruno. 1989. *La Science en action*. París: La Découverte.
- 1991. *Nous n'avons jamais été modernes: Essai d'anthropologie symétrique*. París: La Découverte.
- 2005a. *Reassembling the Social. An Introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- 2005b. *Un monde pluriel mais commun: Entretiens avec François Ewald*. París: Editions de L'Aube.
- Laurent, Pierre-Joseph. 1998. *Une association de développement en pays mossi: le don comme ruse*. París: Ed. Karthala.
- 2004. "Lieux et non-lieux de la ruse dans la société mossi". En *Les raisons de la ruse. Une perspective anthropologique et psychanalytique*, dirigido por Serge Latouche y Michael Singleton, 177-198. Collection Recherches. París: La Découverte / MAUSS.
- 2005. "Notas del curso Anthropologie du Développement". Notas de curso, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- Lavaud, Jean-Pierre, y Françoise Lestage. 2006. "Les redéfinitions de l'indianité: Historique, réseaux, discours, effets pervers". *Esprit* 321 (enero): 42-64.

- Laville, Jean-Louis. 2007. *L'économie solidaire: Une perspective internationale*. París: Hachette Littératures.
- Lecomte, Tristan. 2004. *Le commerce équitable*. París: Eyrolles.
- Maldonado, Gina. 2004. *Comerciantes y viajeros: De la imagen etnoarqueológica de 'lo indígena' al imaginario del kichwa Otavalo 'universal'*. Quito: FLACSO-Ecuador / Abya-Yala.
- Manosalvas, Margarita. 2009. *Gestión de proyectos productivos comunitarios: entre la tradición y el mercado. Caso de la Asociación de Apicultores Autónomos de Cacha*. Quito: FLACSO-Ecuador / Abya-Yala.
- Mauss, Marcel. 2004. *Sociologie et anthropologie*. París: Ed. Presses Universitaires de France (PUF).
- MCCH (Maquita Cushunchic). 1991. *Maquita Cushunchic: Démons la Mano*. Quito: Abya-Yala / MCCH.
- 2000. *Mercado ético con calidad y espiritualidad: 15 años*. Quito: MCCH.
- 2003. *Memoria Institucional MCCH*. Quito: MCCH.
- 2005. *20 años de utopías en el mundo de Goliat*. Quito: El Conejo.
- 2006. *Memoria Institucional MCCH*. Quito: MCCH.
- 2007. *Memoria Institucional MCCH*. Quito: MCCH.
- 2008a. *Memoria Institucional MCCH*. Quito: MCCH.
- 2008b. “Nuestra misión”, acceso el 28 de julio de 2008, <http://www.fundmcch.com.ec/mision.php>
- 2009a. *Memoria Institucional MCCH*. Quito: MCCH.
- 2009b. Revista *Nucanchic Maquicuna* 61: 1-20.
- Meier, Peter. 1996. *Artisanos campesinos: desarrollo socio-económico y proceso del trabajo en la artesanía textil de Otavalo*. Colección Pendoneros, n.º 45. Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología.
- Méjeant, Lucía. 2001. “Cultures et langues indigènes de l'Equateur”. Manuscrito inédito.
- Mestre, Christophe. 2006. “L'impact du commerce équitable sur les producteurs d'artisanat: une étude de l'action menée par Artisans du Monde”. En *Economie solidaire et commerce équitable*, editado por Claude Auroi e Isabel Yépez del Castillo, 137-166. Lovaina: Université Catholique de Louvain/Institut Universitaire d'Études de Développement.

- Montaluisa, Luis. 2011. “Diversidad cultural”. En *Estado del País: Informe O Ecuador 1950-2010*, editado por Adrián Bonilla y Milton Luna, 43-62. Quito: Estado del País / Unicef.
- Moreno, María. 2008. “Gifts of Surveillance: Global Christian Aid and Local Inequalities in Child Sponsorship Projects in Otavalo Valley”. Manuscrito inédito.
- Morin, Edgar. 1984. *Sociologie*. París: Librairie Arthème / Fayard.
- 2003. “En el corazón de la crisis planetaria”. En *La violencia del mundo*, dirigido por Jean Baudrillard y Edgar Morin, 51-94. Barcelona: Paidós.
- Mucchielli, Alex. 1994. *Les méthodes qualitatives*. Colección Que sais-je? París: Presses Universitaires de France.
- Murra, John. 1962. “Cloth and its Functions in the Inca State”. *American Anthropologist* 64: 710-728.
- Nachi, Mohamed. 2006. *Introduction à la sociologie pragmatique*. París: Armand Colin Editeur.
- Narayan, Kirin. 1993. “How Native is a 'Native' Anthropologist?”. *American Anthropologist Essays* 95 (septiembre): 671-686.
- Nautet, Maud. 2004. “Nouvelle méthodologie de fixation du prix du commerce équitable”. Tesis de licenciatura en Ciencias Económicas, Université de Liège.
- Olivier de Sardan, Jean Pierre. 2008. *La rigueur du qualitatif – Les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*. Collection Anthropologie Prospective, n.º 3. Lovaina: Academia-Bruylant.
- Orléan, André. 1994. *Analyse économique des conventions*. París: Ed. Presses Universitaires de France (PUF).
- Ortiz, Cecilia. 2010. “Religión, nación, institucionalización e integración en el mundo shuar: Una revisión retrospectiva de los mecanismos de inserción del sur oriente al territorio ecuatoriano”. En *Transiciones y rupturas: El Ecuador en la segunda mitad del siglo XX*, editado por Felipe Burbano de Lara, 515-560. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Otero, Ana Isabel. 2004. *Análisis y posicionamiento del comercio justo y sus estrategias: una revisión de la literatura*. Colección Les cahiers de la Chaire, n.º 4. *Collection Recherche*. Montreal: Chaire de responsabilité sociale et de développement durable / Université du Québec à Montréal.

- Oxfam. 2008. “Quiénes somos: El compromiso de Oxfam con los derechos humanos”, acceso el 28 de julio, <https://www.oxfam.org/es/paises/el-compromiso-de-oxfam-con-los-derechos-humanos>
- Pachano, Simón. 2010. “Estado, ciudadanía y democracia”. En *Transiciones y rupturas: El Ecuador en la segunda mitad del siglo XX*, editado por Felipe Burbano de Lara, 43-74. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Paillé, Pierre, y Alex Mucchielli. 2005. *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. París: Armand Colin.
- Passeron, Jean-Claude. 2006. *Le raisonnement sociologique: Un espace non-poppérien de l'argumentation*. París: Albin Michel.
- Paulo VI. 1967. *Populorum Progressio. Lettre Encyclique de la Sainteté le Pape Paul VI sur le Développement des Peuples*. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
- Périlleux, Thomas. 2007. “Notas del curso Sociología de la acción”. Notas de curso, FLACSO-Ecuador, Quito.
- Polanyi, Karl. 1992. *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl. (1949) 1962. “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. *Boletín económico de América Latina* 7 (1): 1-25.
- 1968. “Los problemas del desarrollo de los países periféricos y los términos de intercambio”. En *Economía del comercio y desarrollo*, compilado por James Daniel Theberge, 331-342. Buenos Aires: Amorrortu.
- Presidencia de la República del Ecuador. 2009. “Decreto No. 1780”. <http://decretosconsulta.gobiernoelectronico.gob.ec/decretos.aspx?id=2007>
- Prieto, Mercedes. 2008. “Rosa Lema y la misión cultural ecuatoriana indígena a Estados Unidos: turismo, artesanías y desarrollo”. En *Galo Plaza y su época*, editado por Carlos de la Torre y Mireya Salgado, 157-191. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Provost, Anne-Catherine. 2002. “Analyse de la coexistence d'organisations non lucratives, lucratives et publiques dans le secteur des maisons de repos: Une approche par les logiques de qualité”. Tesis de doctorado, Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques, Université Catholique de Louvain.

- Quivy, Raymond, y Luc Van Campenhoudt. 1988. *Manuel de recherche en sciences sociales*. París: Ed. Dunod.
- Quingaísa, Eugenia. 2007. “Estudio de caso: denominación de origen ‘cacao arriba’”. Quito: FAO / IICA.
- Radi, Claudia. 2005. “Estudio sobre los mercados de valor para el cacao nacional de origen y con certificaciones”. Quito: CORPEI.
- Raggio, Paloma, Pierre-Olivier Tremblay y Anja Osterhaus, coords. 2006. *Otra manera de hacer negocios: Los éxitos y los retos del comercio justo*. Bruselas: Fair Trade Advocacy Office.
- Raynaud, Philippe. 1996. *Max Weber et les dilemmes de la raison moderne*. París: Quadrige / Presses Universitaires de France (PUF).
- Reynaud, Bénédicte. 1998. “Les conditions de la confiance: Réflexions à partir du rapport salarial”. *Revue Economique* 49 (6): 1455-1472.
- Roozen, Nico, y Frans Van der Hoff. 2002. *L'aventure du commerce équitable*. París: JC Lattès.
- Rosanvallon, Pierre. 1992. *La crise de l'Etat-providence*. París: Seuil/ Points essais.
- 1995. *La nueva cuestión social: repensar el Estado providencia*. Buenos Aires: Ed. Manantial.
- Rueda, Marco Vinicio. 1995. “Encuentro del cristianismo español con las religiones precolombinas”. En *Cosmos, hombre y sacralidad*, compilado por Marco Vinicio Rueda y Segundo Moreno Yáñez, 267-304. Quito: Abya-Yala.
- Ruiz Balzola, Andrea. 2015. *Tejedores de mapas. Una familia kichwa otavaleña en la migración transoceánica*. Quito: FLACSO Ecuador, Universidad Iberoamericana, A.C. e Instituto de Derechos Humanos Pedro Arrupe, Universidad de Deusto.
- Ruwet, Coline. 2005. “L'entrepreneuriat éthique: construction conceptuelle et exploration empirique”. Nota de experticia del Diploma de Estudios a Profundidad, Université Bretagne Loir, Université Catholique de Louvain, Université Saint-Louis Bruxelles.
- Sahlins, Marshall. 1976. *Age de pierre, Age d'abondance*. París: Gallimard.
- Salamon, Lester M. 1995. *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

- Salomon, Frank. 1980. *Los señores étnicos de Quito en la época de los Incas*. Colección Pendoneros, n.º 10. Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología.
- Schümperli Younossian, Catherine. 2006. "Le commerce équitable sous tension". En *Economie solidaire et commerce équitable*, editado por Claude Auroi e Isabel Yépez del Castillo, 49-69. Lovaina: Université Catholique de Louvain / Institut Universitaire d'Études de Développement.
- Sennett, Richard. 2003. *Respect: De la dignité de l'homme dans un monde d'inégalité*. París: Hachette.
- Simon, Herbert A. 1976. "From Substantive to Procedural Rationality". En *Method and Appraisal in Economics*, editado por Spiro Latsis, 129-148. Cambridge: Cambridge University Press.
- Singleton, Michael. 2004. "Indicible, la ruse?". En *Les raisons de la ruse: Une perspective anthropologique et psychanalytique*, dirigido por Serge Latouche y Michael Singleton, 119-151. Collection Recherches. París: La Découverte MAUSS.
- Sonnenschein, Hugo. 1973. "Do Walras Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand?". *Journal of Economic Theory* 6: 345-354.
- Soria, Jorge. 2007. "Breve historia del cultivo de cacao en el Ecuador". Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Manuscrito inédito.
- Steinberg, Richard. 1987. "Economic Theories of non Profit Organization". En *The non Profit Sector, a Research Handbook*, editado por Walter W. Powell y Richard Steinberg, 117-139. New Haven: Yale University Press.
- Stiglitz, Joseph. 2000. *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Stiglitz, Joseph, y Andrew Charlton. 2005. *Fair Trade for All. How Trade Can Promote Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Tenti Fanfani, Emilio. 1991. "Pobreza y política social: más allá del neosustencialismo". En *El Estado benefactor: un paradigma en crisis*, editado por Ernesto A. Isuani, Rubén M. Lo Vuolo y Emilio Tenti Fanfani, 89-136. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.

- The Ice. 2010. "Product guide", acceso el 30 de agosto de 2010, <https://www.theice.com/products>
- Thévenot, Laurent, ed. 1986. *Conventions économiques*. París: Presses Universitaires de France / Centre d'Etudes de l'Emploi.
- 1994. "Nouvelles figures du compromis". En *Cohésion sociale et emploi*, dirigido por Bernard Eme y Jean-Louis Laville, 270-278. París: Desclée de Brouwer.
- 2006. *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*. París: La Découverte.
- Thines, Georges, y Agnès Lempereur. 1984. *Dictionnaire général des sciences humaines*. 2da edición. Lovaina: CIACO.
- Thuderoz, Christian, Vincent Mangematin y Denis Harrison. 1984. *La confiance. Approches économiques et sociologiques*. París: Gaëtan Morin Editeur.
- Torre de la, Patricia. 2004. *La Junta de Beneficencia de Guayaquil: Lo privado-local en el Estado ecuatoriano*. Quito: Abya-Yala.
- Defourny, Jacques, Patrick Develtere y Bénédicte Fonteneau, eds. 1999. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruselas: De Boeck.
- Touraine, Alain. 1973. *Production de la société*. París: Le Seuil.
- Unctad (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2005. "A Brief History of Unctad". Unctad, acceso el 15 de diciembre de 2005, <http://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/A-Brief-History-of-UNCTAD.aspx>
- Usunier, Jean Claude, Mark Easterby-Smith y Richard Thorpe. 1993. *Introduction à la recherche en gestion*. París: Economica.
- Van Campenhoutd, Luc. 2001. *Introduction à l'analyse des phénomènes sociaux*. París: Ed. Dunod.
- Véron, Jacques. 1998. "Alfred Sauvy aurait cent ans". *Population et Sociétés* 339 (octubre): 1-4. <http://www.ined.fr/fr/publications/population-et-societes/alfred-sauvy-auroit-cent-ans/>
- Weber, Max. 1974. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. París: Pocket.
- Weisbrod, Burton A. 1977. *The Voluntary non Profit Sector*. Lexington, MA: Heath.

- Weisbrod, Burton A. 1988. *The non Profit Economy*. Harvard: Harvard University Press.
- WFTO. 2010. "History of Fair Trade". WFTO, acceso el 16 de julio de 2010, <http://wfto.com/about-us/history-wfto/history-fair-trade>
- 2014. "10 Principles of Fair Trade". WFTO, acceso el 13 de febrero de 2014, <http://wfto.com/about-us/history-wfto/history-fair-trade>
- Wilkinson, John. 2007. "Fair Trade: Dynamic and Dilemmas of a Market Oriented Global Social Movement". *Journal of Consumer Policy* 30 (3): 219-239.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications*. Nueva York: Free Press.
- 1979. "Transactions-Costs Economics: The governance of contractual relations". *Journal of Law and Economics* 22: 233-261.
- 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market Relational Contracting*. Nueva York: Macmillan / The Free Press.
- World Vision. 2009. "Página de inicio". World Vision, acceso el 2 de noviembre de 2009, [www.wvi.org](http://www.wvi.org)
- Zaccarè-Reyners, Nathalie. 2006. "Respect, réciprocité et relations asymétriques". *Esprit*, 321 (enero): 95-108.



Este libro se terminó de  
imprimir en octubre de 2017  
en Editorial Ecuador  
Quito-Ecuador

“En este libro se manejan la complejidad y la ambivalencia de las prácticas económicas, incluso de las consideradas ‘alternativas’. Podemos encontrar un análisis fino y riguroso del comercio justo: la pluralidad de lógicas de acción concierne a la coexistencia y la hibridación entre el registro del don y aquel del intercambio, pero también en el interior de cada uno de estos regímenes. Este marco de análisis plural tiene un gran potencial para comprender, por ejemplo, las políticas públicas en Ecuador”.

– *Thomas Périlleux*

La investigación de campo se refiere a una secuencia social única, circunscrita en el espacio y el tiempo, y que constituye lo que se llama un ‘evento diagnóstico’: un acontecimiento social escogido por sus propiedades sintomáticas. Este acontecimiento es ‘revelador’ porque en las interacciones que se producen en el comercio justo, se observa el juego de lógicas sociales más vastas, la ejecución de normas y prácticas más difundidas, el despliegue de estrategias recurrentes, el peso de coacciones exógenas, y el efecto de fuerzas o de mecanismos exteriores. Particularmente interesante es su ‘acercamiento transdisciplinario’. Betty Espinosa trabaja con una combinación específica de instrumentos conceptuales de varias disciplinas (sociología, antropología, economía, administración), en un modelo no formalizado que conduce a la comprensión de fenómenos complejos. Los cuatro casos elegidos, por su carácter de ‘eventos diagnósticos’, han sido examinados sin complacencia y sin prejuicio. En una presentación densa y, sin embargo, altamente informativa, diseña pistas para un comercio solidario que tenga la capacidad de mejorar las condiciones de vida de los productores del Sur.

– *Robert Cobbaut*

**Las redes de comercio justo**  
Interacciones entre el don y el intercambio mercantil

ISBN: 978-9978-67 484-0



9789978674840



FLACSO  
Ecuador

