

MOSAICO AGRARIO:

Diversidades y antagonismos socio-económicos
en el campo ecuatoriano

Michel Vaillant
Darío Cepeda
Pierre Gondard
Alex Zapatta
Alexis Meunier
Editores

SIPAE • IRD • IFEA
2007

MOSAICO AGRARIO:

Diversidades y antagonismos socio-económicos en el campo ecuatoriano

Editores: Michel Vaillant, Darío Cepeda, Pierre Gondard, Alex Zapatta, Alexis Meunier

Diseño portada: Miguel Samaniego – Michel Vaillant

Diagramación: Miguel Samaniego

Mapa del Ecuador: Elaboración: Alexis Meunier, Fuente: Instituto Geográfico Militar

Corrección de textos: Lic. Magdalena Bastidas

Impresión: somos punto y línea – (593-2) 2453 757

- © Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador (SIPAE)
Oficinas: Edificio Facultad de Ciencias Agrícolas - 2do. Piso, Ofic. 414
Ciudadela Universitaria - Universidad Central del Ecuador, Quito – Ecuador
Telefax (593-2) 2 555 726
E-mail: sipae@andinanet.net

- © Instituto de Investigación para el Desarrollo (IRD)
Whymper 442 y Coruña • Apartado 17.12.857, Quito – Ecuador
Teléf.: (593-2) 2 503 944
E-mail: repquito@ird.fr
Pág. Web: <http://www.ec.ird.fr>

- © Instituto Francés de Estudios Andinos (IFEA)
Av. Arequipa 4595, Lima 18 – Perú
Teléf.: (511) 447 60 70 Fax: (511) 445 76 50
E-mail: postmaster@ifea.org.pe
Pág. Web: <http://www.ifeanet.org>

Este volumen corresponde al tomo 240 de la Colección «Travaux de l'Institut Français d'Études Andines» (ISSN 0768-424 X)

Ficha de Catalogación:

<p>338.1 V V131m</p>	<p>Vaillant, Michel; Cepeda, Darío; Gondard, Pierre; Zapatta, Alex; Meunier, Alexis (eds.)</p> <p>Mosaico agrario: Diversidades y antagonismos socio-económicos en el campo ecuatoriano/ Michel Vaillant, Darío Cepeda, Pierre Gondard, Alex Zapatta, Alexis Meunier.- Quito: SIPAE-IRD-IFEA, 2007.</p> <p>320 p., ilus., tblas., maps.</p> <p>ISBN 978-9978-45-810-5</p> <p>1. ECUADOR 2. POBLACIÓN RURAL 3. ECONOMÍA AGRARIA 4. DESARROLLO AGRÍCOLA 5. PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 6. INVESTIGACIÓN AGRÍCOLA 7. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS 8. POLÍTICA AGRARIA 9. AGRICULTURA SOSTENIBLE</p> <p>I t</p>
--------------------------	--

Contenido

1. ***Prefacio***
Jaime Breilh 9
2. ***A manera de prólogo: Formación académica e investigación práctica, una guía para la renovación del conocimiento agrario en el Ecuador***
Michel Vaillant, Francisco Hidalgo 17
3. ***Mega diversidad agraria en el Ecuador: Disciplina, conceptos y herramientas metodológicas para el análisis-diagnóstico de micro-regiones***
Darío Cepeda, Pierre Gondard, Pierre Gasselin 29
4. ***Del triunfo de la “Gloriosa” a la derrota del proceso de reforma agraria: 50 años de políticas agrarias en el Ecuador***
Alex Zapatta 55
5. ***Solidaridades familiares y movilidad espacial: Los dos pilares de las estrategias de sobrevivencia de las familias campesinas de la cuenca alta del río Mira Micro-región de Juan Montalvo y Concepción, provincia de Carchi***
Ophélie Héliès, Sabine Iturburu 65
6. ***Subir al páramo o bajar a la ciudad: Paradoja de una agricultura minifundista en la Sierra central ecuatoriana Micro-región de Santa Rosa, provincia de Tungurahua***
Marie Lacour, Michel Vaillant 93

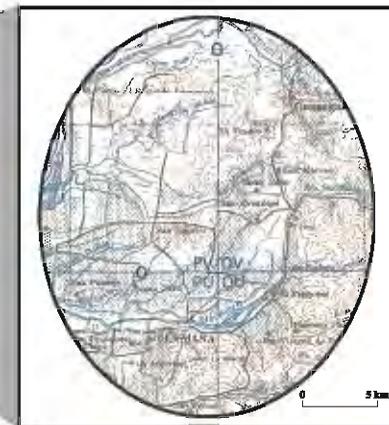
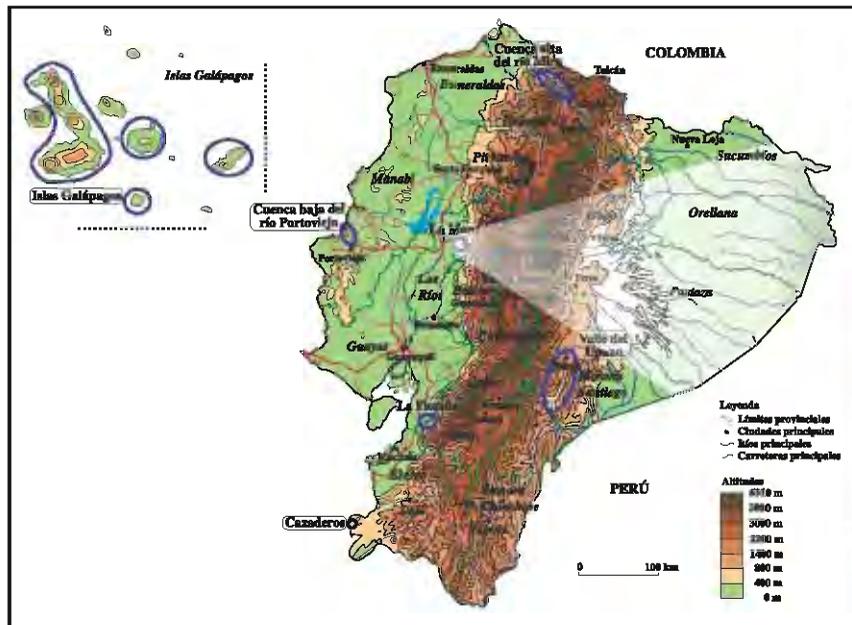
7.	<i>Conservación del bosque seco e intensificación agropecuaria en Cazaderos: ¿Se inclinará la balanza?</i> <i>Micro-región de Cazaderos, provincia de Loja</i> Angèle Le Gall	125
8.	<i>El dilema constante del productor bananero en tiempos de brete: ¿Asociatividad o individualismo?</i> <i>Micro-región de La Maná, provincia de Cotopaxi</i> Christian Tamayo, Darío Cepeda	153
9.	<i>Cacao tipo “Nacional” vs. Cacao CCN51: ¿Quién ganará el partido?</i> <i>Micro-región de La Florida, provincia de Guayas</i> Maxime Pigache, Sébastien Bainville	181
10.	<i>Límites de la intensificación agropecuaria en un contexto de mercado inestable: El caso de la cuenca baja del río Portoviejo</i> <i>Micro-región de Rocafuerte, provincia de Manabí</i> Samuel Maignan, Vinicio Nicolalde	203
11.	<i>Ganadería en el sur de la Amazonía ecuatoriana: Motor de la colonización e inmutable base de la economía agraria. ¿Será capaz de adaptarse a los nuevos retos?</i> <i>Valle del río Upano, provincia de Morona Santiago</i> Alexis Meunier	225
12.	<i>En el archipiélago de Colón: Sostener el sector agropecuario para garantizar la conservación de un patrimonio natural único</i> <i>Islas Galápagos</i> Samuel Maignan	267
13.	<i>A manera de conclusión: Del interés de estudiar la mega diversidad agraria del Ecuador</i> Hubert Cochet, Pierre Gasselin	293

El dilema constante del productor bananero en tiempos de brete: ¿Asociatividad o individualismo?*

Christian Tamayo**, Darío Cepeda***



* Este artículo es una síntesis de una investigación más amplia del estudio agrario bananero en La Maná.
** Tesista de la Facultad de Ciencias Agrícolas de la Universidad Central del Ecuador (UCE). [cvtguitar@yahoo.com]
*** Doctorante Agro Paris Tech (UFR Agricultura comparada y desarrollo agrícola)/Fundación para la Ciencia y la Tecnología (FUNDACYT). Investigador del SIPAE (Coordinación de los programas académicos y de investigación 2005 y 2006 "Análisis socio-económico de sistemas agrarios"). [cepedabs@agroparistech.fr]



Micro-región: La Maná
Provincia de Cotacachi

Entre la cordillera centro occidental de la provincia de Cotacachi, y las tierras bajas costeras se encuentra una región de piedemonte, que debido a sus condiciones geográficas, climáticas y sociales, ha podido implementar y desarrollar cultivos de agro-exportación. El banano ha sido uno de los principales, este ha trascendido en la historia y diferenciación socio-económica de los productores del cantón La Maná, lugar de este análisis-diagnóstico.

En este contexto, se forjan y establecen diversas relaciones asimétricas entre productores y empresas comercializadoras, las mismas que implementan diferentes estrategias para enfrentar temporadas de precios entre una relativa calma y una eminente protesta.

Así es como, se llega a abordar un tema complejo y de trascendental importancia para la región de estudio. La "asociatividad" vista como: (i) un mecanismo de acceso a un mejor precio, (ii) el encuentro entre lógicas individuales y estacionarias; o como (iii) un elemento para la búsqueda de estrategias para un acceso a mercados de manera estable y segura y (iv) apoyo organizativo y servicios a socios comprometidos y unidos.

La Maná, un piedemonte donde la ocupación del espacio está condicionada por la agro-exportación

Presentación de la región de estudio

Una zona entre dos regiones “naturales”

El cantón La Maná se ubica en las estribaciones de la cordillera occidental de la provincia de Cotopaxi en transición entre Costa y Sierra (figura 1). Posee diversas dinámicas agrarias, debido a su posición geográfica y características agro-ecológicas. Es así, como Guasaganda y Pucayacu (parroquias del cantón La Maná), se hallan ligadas a dinámicas productivas de caña de azúcar y ganadería bovina. En contraposición, la región de estudio gira en su mayoría alrededor de dinámicas productivas agro-exportadoras basadas en los cultivos de banano y orito.

Figura 1. Ubicación de la región de estudio



Fuente: Universidad del Azuay (2003)
Elaboración: Tamayo, C. (2006)

Un elevado crecimiento de población inmigrante

Aunque pertenece a una provincia considerada como serrana, la región de estudio gira en una dinámica productiva de la Costa. La población proviene de las dos regiones. En los años 50, como consecuencia de la integración nacional y construcción de carreteras, se inicia un masivo arribo de población, alcanzando la cifra de 4.061 habitantes en 1968. El incremento continúa ya que, en el año 1975, llega a 8.286 y 13.803 habitantes en 1981. Entre los años de 1991 (20.733 habitantes) y el año 2001 (32.115 habitantes), la tasa de crecimiento fue de 3.5% anual, una de las más altas a nivel nacional [INEC, 2001].

El frío como una barrera de expansión bananera

Un gran cono de deyección en el piedemonte andino

La región de estudio corresponde a un gran cono de deyección producido por la sedimentación del material eruptivo de los volcanes de la cordillera occidental, transportado por los principales sistemas hídricos, como son el río San Pablo y el río Manguila [Huttel *et al.*, 1999]. Por esta razón en el panorama global, se observa una ligera pendiente general hacia el oeste con un relieve suavemente ondulado a manera de pequeñas colinas que fueron estructuradas gracias a la presencia de una sucesión de esteros que disecaron el cono. Producto de ello, el dicho relieve tiene buen drenaje natural¹.

En cuanto a los suelos, en la zona que presenta el relieve ondulado, se depositó una capa de limo profundo, de textura franca con buen drenaje (por el subsuelo y las pendientes de los flancos de los esteros). En tanto que en las zonas relativamente más planas el drenaje es deficiente.

Un clima con dos épocas diferenciadas

Según el régimen de pluviosidad, la región de estudio presenta dos épocas: (i) una época lluviosa, que inicia en mediados de diciembre y finaliza a mediados de junio, y (ii) una época seca, com-

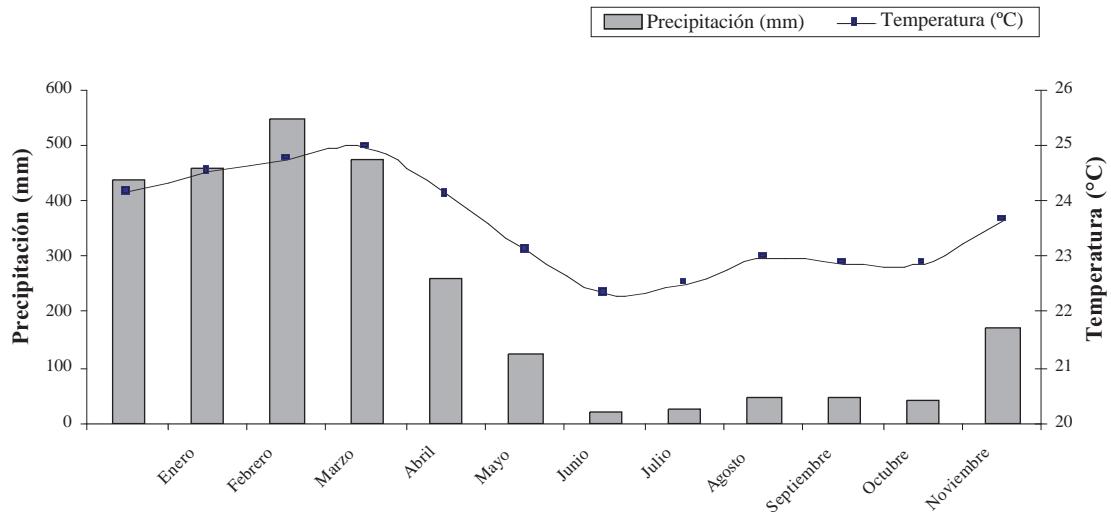
1 Esta función resulta importante para el manejo del cultivo de banano u orito, ya que estos tipos de cultivos no son tolerantes a inundaciones.

prendida entre finales de junio hasta inicios de diciembre, en la cual existe la incidencia de “garúas”² en horas de la mañana.

La precipitación promedio es de 2.670 mm/año, pero con una fuerte variación comprendida entre 550 mm/mes en la época lluviosa y tan solo 20 mm/mes en los meses secos. La temperatura varía entre 22 y 25°C, con un promedio de 23,5°C (gráfico 1). La humedad relativa es de 88,2% [Universidad del Azuay, 2003].

Cabe recalcar que las “garúas” permiten mantener una humedad relativa que favorece los cultivos y disminuye las necesidades de riego.

Gráfico 1. Diagrama ombrotérmico de la región de estudio



Fuente: Universidad del Azuay (2003)
Elaboración: Tamayo, C. & Cepeda, D. (2006)

2 Las garúas son neblinas persistentes acompañadas por lluvias finas o muy finas.

Paisaje con una clara especialización de las actividades productivas

Al observar el paisaje de la región de estudio, es notorio diferenciar las actividades económicas que se realizan. Los asentamientos se concentran (figura 3, parte A) a lo largo de las principales vías de acceso. Es aquí, donde se desarrollan las principales transacciones económicas, presentando una diferenciación muy clara con respecto a las zonas agropecuarias que lo rodean (figura 3, parte B).

Dentro de las zonas agropecuarias y de acuerdo al predominio de las especies vegetales, se diferencian (figuras 2 y 3):

- La zona bananera (zonas 1, 3 y 5);
- La zona oritera³ (zona 4);
- La zona de pastizales (zona 2): zona con relieve más plano, donde las pasturas son valorizadas mediante la crianza de ganado bovino en su mayoría, y pocas superficies con cultivos de ciclo corto;
- La zona tabacalera (zona 6), en la que el paisaje uniforme del tabaco en época seca rota con pastos en época de lluvias.

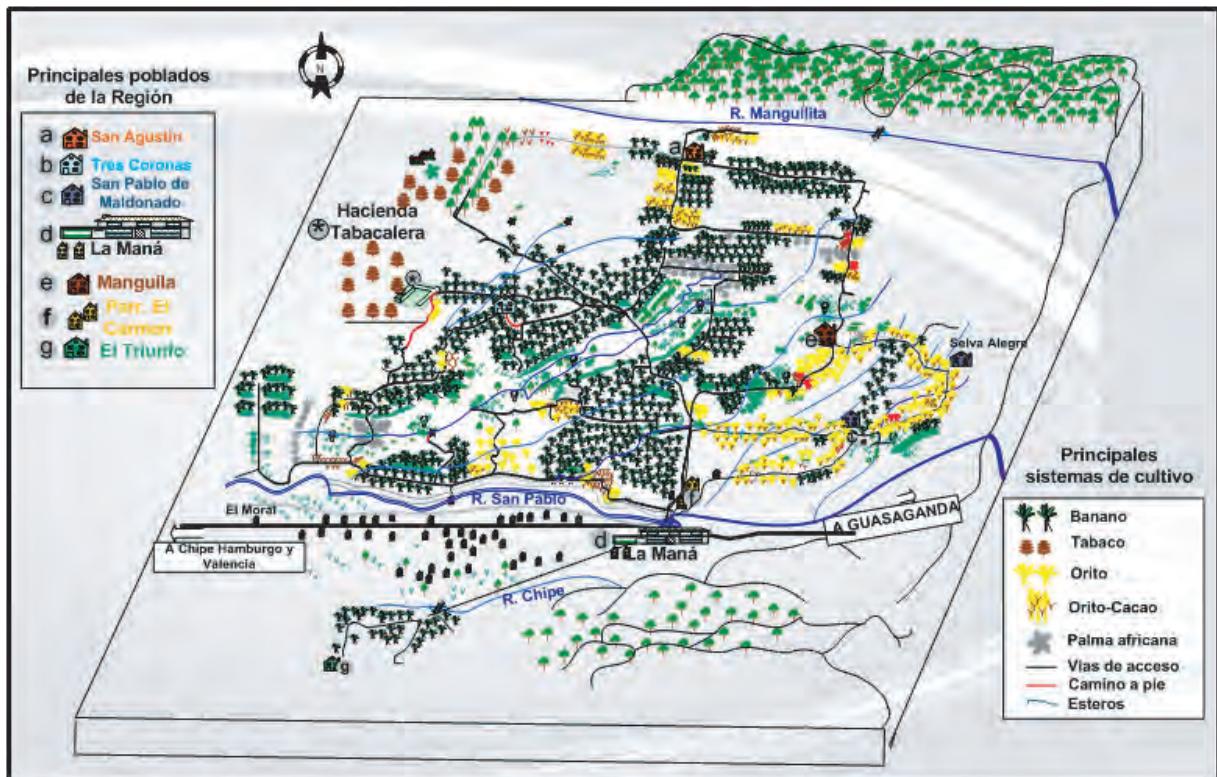
El predominio de una u otra especie dentro de las zonas agropecuarias se debe principalmente a condiciones de tipo agro-ecológico. A primera vista, no se notan diferencias sustanciales. Sin embargo, a medida que se sube en altitud, la disminución de temperatura es un factor limitante de la expansión bananera hacia la cordillera.

Además, dentro de la región de estudio, es preciso diferenciar aquellas zonas que tienen una mayor o menor posibilidad de acceder a una fuente de riego en época seca. Así, encontramos zonas donde la mayoría no posee riego (zonas 1, 2, 3 y 4), pero existen posibilidades de acceso, sea por la cercanía al cauce del río San Pablo (zonas 1 y 4), sea por presencia de aguas subterráneas (pozo). Sin embargo, esta posibilidad es limitada, debido a la existencia de piedra en el subsuelo, lo que dificulta

3 El orito (*Musa acuminata*) es una planta perteneciente a la familia de las musáceas. Se diferencia del banano por presentar mayor altura de la planta, oscila entre 2,5 y 3,7 m. Su pseudotallo es de color amarillo verdoso con muchas manchas castaño oscuras. Sus hojas son angostas y largas y la fruta es de tamaño pequeño [Giracocha & Quiroz, 2004] y observaciones de campo.

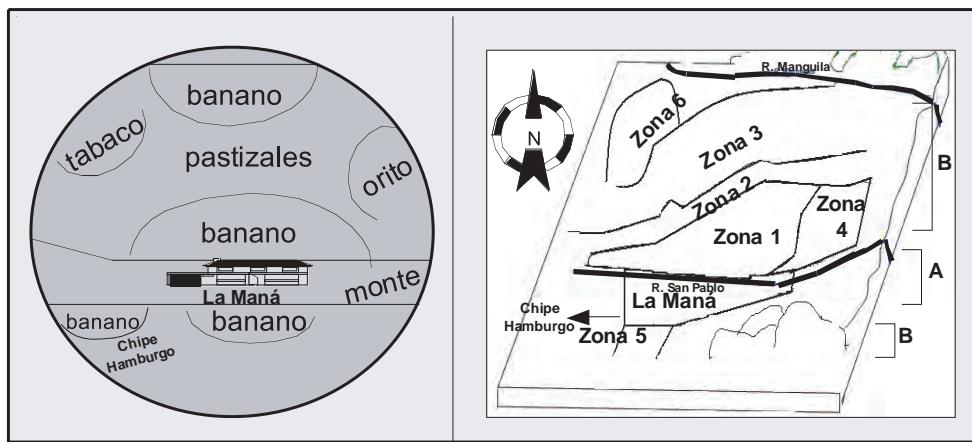
acceder al agua por este método. En la zona donde existe una mayor posibilidad de acceso al recurso hídrico (por estar ubicada en afluentes del río Chipec), este está determinado por el acceso al capital para la inversión (zona 5) (Chipehamburgo). Caso especial es la zona tabacalera (zona 6), donde existen pozos de abastecimiento de agua para riego.

Figura 2. Esquema de organización del paisaje en la región de estudio



Elaboración: Tamayo, C. (2006)

Figura 3. Esquema de organización y zonificación de la región de estudio



Elaboración: Tamayo, C. (2006)

Una historia bananera con desfase ligado a la readecuación geográfica de la producción de banano nacional

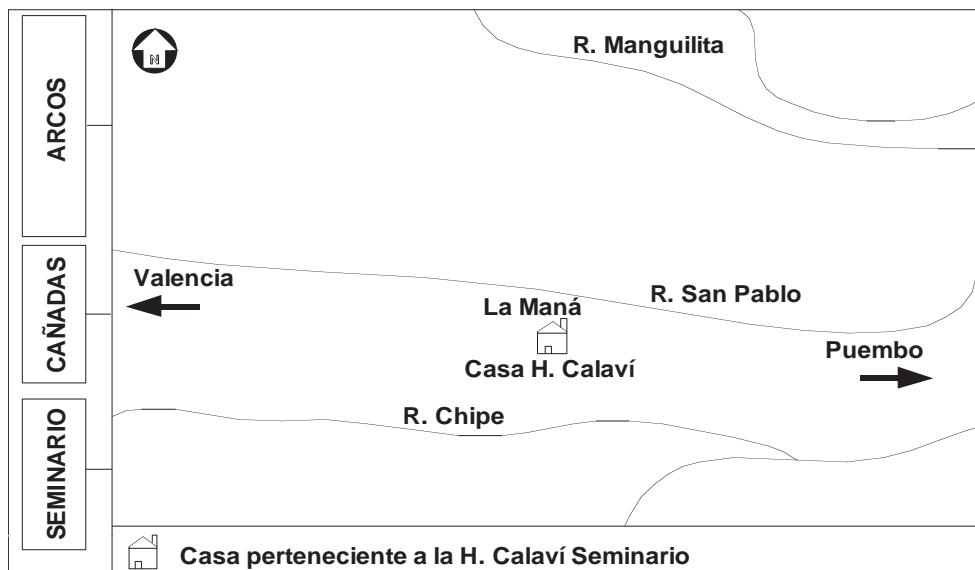
Valorización del ecosistema original y desarrollo de las grandes propiedades costeras cacao-teras

A finales del siglo XIX, el sector de La Maná presentaba un ecosistema con abundante vegetación arbórea. Entre las principales especies, se encontraba el caucho (*Hevea brasiliensis*), el cual fue valorizado por medio de la extracción del látex (bajo la denominación de “petrolear”), por parte de los primeros colonos. Era una actividad de recolección, que se desarrollaba de manera informal en las grandes propiedades.

En esa época, la región de estudio estaba principalmente en manos de tres familias: la familia Arcos Rivadeneira (desde las zonas altas o “páramos” hasta la parte baja en las cercanías de Valencia),

la familia Cañadas⁴, desde Puenbo hasta la Unión (lo que actualmente constituye el poblado) y la familia Seminario, al otro lado del río Chipe (figura 4). Estas propiedades comprendían superficies entre 12.000 a 35.000 ha.

Figura 4. Esquema de organización de las grandes extensiones



Elaboración: Tamayo, C. (2006)

Desde finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, el cultivo del cacao se expandió muy rápidamente en el Ecuador. Dentro de la región de estudio, fue especialmente en la propiedad de la familia Seminario donde comenzó la implementación de huertas de cacao, con la apertura del medio mediante un sistema de tala y quema [Chiriboga, 1980]. El sistema implementado consistía en el desmonte de un área entre 3 a 5 ha por un sembrador. Luego, éste sembraba plántulas de cacao entregadas por el propietario de la hacienda, para el establecimiento de la huerta y su cuidado. Pero, a medida que las plan-

4 Posteriormente pasaría a pertenecer a la familia Lozada Quintana.

tas de cacao crecían, el sembrador valorizaba el espacio y el tiempo remanente intercalando cultivos para su subsistencia como yuca, maíz y plátano verde. Después de transcurrir aproximadamente cuatro años, se realizaba la paga del cultivo, en la que el sembrador entregaba la huerta solo con cacao en inicio de producción al dueño de las tierras. Se entablaba así una de las más comunes e inequitativas relaciones de producción (sembrador-propietario) [ibid].

Tras el declive de la fase cacaotera en los años 20, la región de estudio estuvo en letargo durante una década. A partir de esta época, se iniciaron procesos de extracción de recursos naturales presentes en la región de estudio. Es así como la explotación de oro en las minas de Macuchi⁵ fomentó la construcción de la principal carretera, y la progresiva llegada de nuevos colonos atraídos por la actividad minera. Posteriormente, se suprimió la explotación minera en Macuchi y se desarrolló la explotación aurífera en Estero Hondo, ubicada en la parte sur de la región de estudio. Esta etapa fue importante, debido a los procesos de capitalización de algunas familias, lo que permitió la adquisición de tierras en la región, al inicio del proceso de parcelación de las grandes propiedades.

La fragmentación de la tierra y la coexistencia de diferentes estructuras productivas ecuatorianas y extranjeras

A partir de los años 40, la tenencia de la tierra se fragmentó. La propiedad de la familia Seminario fue invadida. Los nuevos propietarios establecieron cultivos de yuca, plátano y cacao. Mientras que, en las propiedades de la familia Arcos, incursionaron colonos, algunos de ellos ligados a la explotación aurífera.

A mediados de los años 50, existió la irrupción de capital extranjero en la micro-región, con la finalidad de explotar las tierras⁶ para la implementación de cultivos como cacao Trinitario, café, y sobre todo plantaciones de banano Gross Michell.

5 Al este de la región de estudio se ubica un importante yacimiento aurífero.

6 En ciertos casos, las tierras todavía permanecían con el ecosistema original.

Es por ello que, en la región de estudio, quedó configurado un modelo en el cual coexistían haciendas capitalistas nacionales⁷, haciendas con capital extranjero, medianas a grandes explotaciones bananeras, y pequeñas explotaciones familiares:

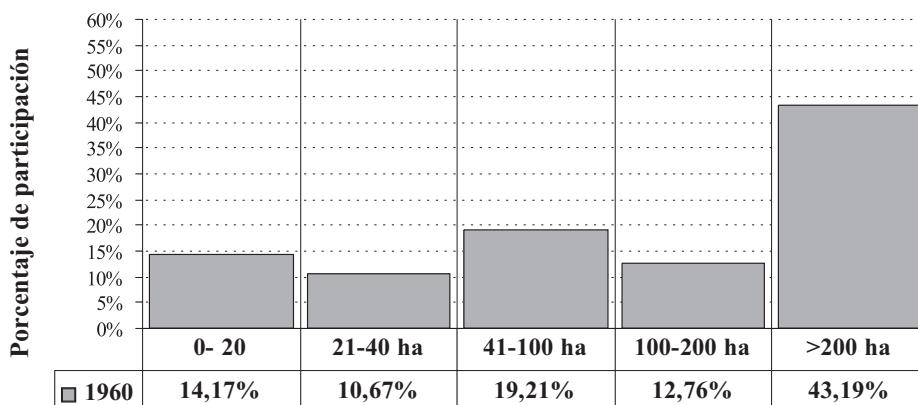
- *Las haciendas capitalistas nacionales*: al momento del auge bananero, una pequeña élite de productores ecuatorianos, con propiedades en varias localidades del país, establecieron plantaciones comerciales (> 200 ha) en la región de estudio.
- *Las haciendas con capital extranjero*: En la región de estudio, también existió un grupo de haciendas extranjeras (> 200 ha), entre las principales: Pate, San Juan, Tres Coronas y María Sol. Estas establecieron plantaciones de banano Gross Michell en monocultivo y ganadería.
- *Las medianas a grandes explotaciones bananeras* (aproximadamente entre 25 y 100 ha): Fueron explotaciones adquiridas por agricultores que habían logrado acumular dinero en las minas de oro. Establecieron (i) en una parte de la propiedad, plantaciones de banano con cacao y (ii) en otra parte, pastizales para ganadería. Algunas explotaciones obtenidas por litigio legal (juicios en contra de la familia Seminario), se dedicaron en un inicio a los cultivos de cacao tipo “Nacional” y de yuca. Sin embargo, a partir de la década de los 50, se dedicaron también al cultivo de banano.
- *Las pequeñas explotaciones familiares*: Este tipo de propiedades (con menos de 20 ha) realizó la apertura del medio, mediante tala y quema, en zonas de montaña. La finalidad fue establecer cultivos de ciclo corto (maíz), mientras se perdían las palizadas⁸ para instalar posteriormente huertos de banano Gross Michell en asociación con cacao de tipo “Nacional”.

En la época del auge bananero (década de los años 60) fundado sobre la expansión del banano Gross Michell, la tenencia de la tierra en la región de estudio estaba concentrada en pocas manos: el 56% de la superficie total cultivada se encontraba en propiedades mayores a 100 ha. En contraposición, las pequeñas explotaciones (menores a 20 ha) comprendían el 14,17% de la superficie cultivada (gráfico 2).

7 Perteneían principalmente a las familias Peñaherrera y Quiroga.

8 Término utilizado para describir los montículos en descomposición de restos de la vegetación arbórea desmontada para el establecimiento de los cultivos.

Gráfico 2. Porcentaje de participación de los productores en la superficie cultivada (Zona La Maná y El Tingo, década de los años 60)



Fuente: Censo bananero (1960)

Elaboración: Tamayo, C. & Cepeda, D. (2006)

El vínculo entre la localización espacial de las propiedades y las relaciones inestables de intercambio

La localización de los distintos tipos de propiedades en la región de estudio fue altamente diferenciada. Las haciendas capitalistas nacionales y las con capital extranjero se ubicaron en zonas con mejor acceso a las vías de transporte. Al contrario, las pequeñas, medianas y algunas grandes explotaciones se situaron en zonas con poco acceso a vías de comunicación (lado norte del río San Pablo).

Así se configuró un modo de comercialización del banano diferenciado por la localización de los tipos de productores. En la época, la fruta era transportada desde la propiedad hacia el puerto, en racimos envueltos en “chanta”⁹. El enchante era realizado en espacios conocidos como tambos o eras, los cuales estaban distribuidos cada cierta distancia dentro de la plantación.

9 La chanta es el término que designa la corteza del pseudotallo del banano.

Las propiedades localizadas al lado norte del río San Pablo, necesitaban utilizar tarabitas¹⁰ para comercializar su producción. Esto generó relaciones inestables de intercambio, puesto que las grandes explotaciones construyeron tarabitas que alquilaban a los pequeños productores. Estos últimos tenían además que trasladar su fruta, mediante mulares hasta las cercanías del río para utilizar las tarabitas.

Evolución de los sistemas de producción bananeros de acuerdo a las exigencias del mercado y su primera readecuación geográfica nacional

De la “chanta” a la caja

La manera de comercializar el banano Gross Michell evolucionó en el Ecuador a partir de inicios de la década de los años 60, debido a la influencia del cambio de variedad -grupo Cavendish- en países centroamericanos. La introducción de esta variedad más delicada, cuya fruta es menos resistente al estropeo y más sensible al manipuleo, ocasionó que los racimos sean separados en manos y divididos en “cluster”¹¹, para su embalaje en cajas¹² y su transporte [Cueva, 1964; Larrea, 1987].

Esto condujo a la construcción de infraestructuras para el empaque de la fruta en cajas, a pesar de ser de la variedad Gross Michell. Cabe recalcar que esta forma de comercializar apareció como respuesta a la pérdida de mercados del Ecuador en el mundo.

Este cambio afectó principalmente a los pequeños productores debido a: (i) su baja producción de racimos¹³, (ii) la alta inversión requerida para la construcción de una empacadora y (iii) el menor pago por caja elaborada y calificada¹⁴ por parte de productores que poseían empacadora.

Estos elementos condujeron a que los pequeños productores se dediquen más a otras actividades productivas como huertas de cacao y cultivos de ciclo corto. Por el contrario, las haciendas capitalis-

10 Es un sistema de traslado utilizado para atravesar ríos, por medio de un cable tensionado entre dos postes y un transporte para su deslizamiento.

11 Cluster: palabra inglesa empleada para referirse a manos de banano de entre tres a siete dedos.

12 En primera instancia en cajas de madera, para posteriormente utilizar cajas de cartón.

13 Por lo general menos de 100 racimos/semana.

14 Al ser sujetos los racimos a la calificación, disminuía la cantidad de fruta comercializable y por lo tanto la conversión de racimos a cajas remuneraba en menor grado que vender directamente en racimos, además que los criterios de calificación eran subjetivos.

tas y algunas grandes propiedades construyeron empacadoras¹⁵ con mayores inversiones de capital, mientras las medianas propiedades debieron vender los racimos a los productores con empacadoras.

De esta manera, se configuró una relación asimétrica de intercambio en la que el productor propietario de la empacadora compraba los racimos al que no la poseía. Aunque hubo algún intento de asociarse entre productores para embalar en una sola empacadora (Cooperativa Cabip), esta iniciativa no duró mucho.

El arribo del mal de Panamá y cambio de la estructura agraria

A partir de mediados de los 60, y principalmente debido a la incidencia del “mal de Panamá” (*Fusarium oxisporum*), las plantaciones de banano Gross Michell sufrieron una devastación de los cultivos, aunque este factor por sí solo no explica las modificaciones de la estructura bananera en la región de estudio.

La pérdida de la producción hizo que la mayoría de las haciendas con capital extranjero quedaran en el abandono o encargadas a los mayordomos para su vigilancia. En tanto, las medianas y grandes propiedades realizaron producciones, como cultivos de ciclo corto (maíz, soya) o cacao.

Otro efecto de la incidencia del mal de Panamá fue el cambio de variedad de banano del Gross Michell al grupo Cavendish. Esto provocó cambios en los sistemas de producción, ya que la mayoría de los productores de la región de estudio no pudieron acceder a este cambio tecnológico.

A nivel nacional, se readecuaron las zonas bananeras con un sistema de permisos de producción, debido a que, con la variedad grupo Cavendish, aumentaron los rendimientos, mientras los volúmenes vendidos en el mercado internacional se mantuvieron estables. Por tanto esta redefinición geográfica de las zonas bananeras se realizó a favor de las zonas más cercanas a los puertos de embarque (Guayaquil y Machala) en detrimento de las zonas más alejadas como el caso de La Maná [Larrea, 1987].

15 Las principales estructuras que formaban parte de las empacadoras eran el monorriel, las tinas y el carrusel.

En la región de estudio, estos eventos tuvieron un gran impacto sobre el conjunto de productores. Muchos dejaron de ser bananeros para establecer negocios en el poblado, gracias a la venta de sus propiedades. Es así como los recién llegados compraron superficies de entre 5 a 20 ha.

Cabe mencionar que en la misma época (mediados de los años 60) en el país, estaba en vigencia la primera Ley de Reforma Agraria y Colonización. Esta fue otra forma de acceder a la tierra mediante la formación de las cooperativas¹⁶. Una vez presentada y aprobada la denuncia por el IERAC¹⁷, los socios de las cooperativas accedían a la posesión. Sin embargo, una parte de ellos vendieron sus propiedades a otros colonos o recién llegados.

El reemplazo del banano por actividades productivas ligadas al mercado nacional

Con sus nuevas posesiones y sin posibilidad de acceso a la nueva variedad de banano, los pequeños, medianos productores y los agricultores recién llegados desarrollaron otros subsistemas de cultivo (yuca, huertas mixtas de cacao/plátano/café, yuca/maíz, etc.). En este período, los productores-intermediarios de yuca lograron acumular capital y adquirir una mayor cantidad de tierras (de mejor calidad).

Posteriormente, el cultivo de yuca sufrió una disminución en el rendimiento debido a la incidencia de plagas como la langosta (*Spodoptera sp.*) y el gusano del cuello (*Phyllophaga sp.*), además de una disminución de precios, debido a condiciones de mercado poco favorables¹⁸. Al mismo tiempo, el plátano verde sufrió condiciones de mercado inestables, mientras el café fue afectado por la broca (*Hypothenemus hampei*). Esto ocasionó nuevos cambios en los sistemas de producción, eliminando en las huertas los cultivos de plátano y café e introduciendo el banano orito en su reemplazo. Aunque la presencia del orito en la huerta está ligada a años más tempranos, es a partir de inicios de los años 80 donde toma auge su comercialización (primero en racimos).

16 Caso de la cooperativa Tres Coronas.

17 El IERAC designa el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización.

18 Es frecuente escuchar en la región que los volúmenes de venta disminuyeron por el desarrollo del cultivo de la yuca en Perú. Cabe mencionar que en ese entonces se comercializaban hasta los tallos de la yuca (semilla).

Una nueva etapa bananera y desarrollo de los sistemas de producción actuales

Evolución y procesos de diferenciación de los tipos de productores

Tras una década de marginación del cultivo de banano en la micro-región, este reaparece a inicios de los años 80, mediante la gestión de permisos de siembra por parte de los productores con apoyo de APROCICO¹⁹. Gradualmente se desarrolla debido a coyunturas de mercado favorables, siendo nuevamente a finales de los años 90, el cultivo predominante.

Los principales productores que re-incursionaron en la década de los años 80 con el cultivo de banano, fueron aquellos que anteriormente incluían la producción e intermediación en la comercialización de yuca. Esta intermediación desembocó en una fuerte capitalización, que permitió el acceso a nuevas propiedades o el aumento de tamaño de las mismas. Así aparecieron las explotaciones bananeras comerciales (tipo C; figura 5).

Así mismo, a finales de los años 80, los sistemas de producción basados en huertas de cacao y explotación ganadera se modificaron, debido al incremento del precio del banano y una disminución de los precios relativos del cacao: se incorporó el cultivo de banano en reemplazo de las huertas de cacao. Este tipo de sistema lo constituyen hoy en día las medianas explotaciones bananeras patronales (tipo B; figura 5).

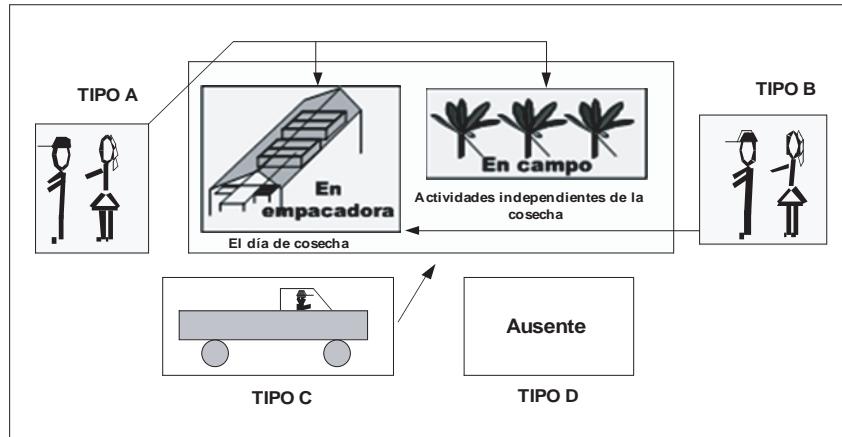
Un tercer momento de desarrollo tuvo lugar a finales de los años 90. Algunos productores sustituyeron su sistema de producción de yuca/maíz o huertas mixtas (cacao/plátano verde/orito) con sistemas basados en el cultivo de banano. Este proceso se explica por el fenómeno de El Niño de los años 1997 y 1998, que provocó una disminución de la producción nacional de banano, conllevando al incremento de los precios de la caja de banano en la región de estudio. Actualmente, este sistema de producción es manejado por pequeños productores patronales (tipo A; figura 5). Cabe mencionar que otra parte de estos productores mantuvieron su explotación con huertas mixtas, en donde desarrollaron el cultivo del orito²⁰.

19 Asociación de productores de cultivos de ciclo corto.

20 Corresponden a explotaciones oriteras familiares. El presente artículo no incluye la descripción y análisis de este tipo de explotaciones.

En ésta misma época, algunas empresas agro-exportadoras adquirieron propiedades dentro de la micro-región, con el afán de diversificar geográficamente su producción y disminuir los riesgos naturales. Estos productores son de tipo capitalista agro-exportador (tipo D; figura 5).

Figura 5. Diferentes tipos de productores



Elaboración: Tamayo, C. (2006)

Descripción de los diferentes tipos de productores

Las pequeñas explotaciones patronales (tipo A)

En este tipo de explotaciones, el productor y/o los miembros de la familia participan en el proceso productivo, tanto en la empacadora el día de cosecha, como en el campo para el mantenimiento de la plantación (en los días que no se realizan cosechas). Sin embargo, son dependientes del equipo de cuadrilla²¹ y de mano de obra itinerante.

21 Término utilizado para designar al equipo de trabajadores contratados itinerantemente para realizar los trabajos de cosecha y empaque.

Las medianas explotaciones patronales (tipo B)

En este tipo de explotaciones, el productor y/o los miembros de la familia participan solo en el proceso de cosecha dentro de la empacadora. Son dependientes del equipo de cuadrilla y de mano de obra itinerante, sobre todo para el trabajo de campo.

Las explotaciones comerciales (tipo C)

En este tipo de explotaciones, el productor no participa en el proceso productivo, ni en las actividades que se realizan en la empacadora. Sin embargo, está presente en actividades de logística, adquisiciones y supervisión de su plantación, tanto en días sin cosecha como en días de empaque y embarque. Son dependientes del equipo de cuadrilla, de mano de obra itinerante, de personal administrativo y de técnicos de campo.

Las explotaciones capitalistas agro-exportadoras (tipo D)

En este tipo de explotaciones, el dueño no participa en el proceso productivo ni realiza visitas frecuentes²². Estas explotaciones están configuradas como “holdings” de producción, poseen innovaciones tecnológicas y el acceso para visitar es muy restringido. Son dependientes de una gran cantidad de trabajadores asalariados permanentes y temporales [Martínez, 2003].

La comercialización de banano: una estrategia de control y de presión

Las temporadas de banano

En la comercialización del banano, se conocen básicamente dos temporadas: (i) una temporada alta caracterizada por “buenos” precios (sobre los 3 USD²³), entre noviembre a marzo, y (ii) una tem-

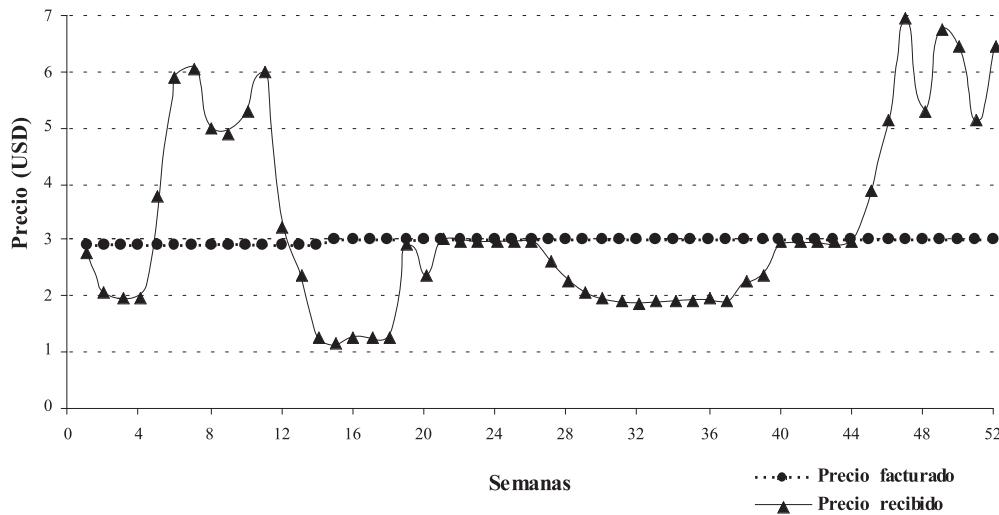
22 Se encuentran principalmente en la región de estudio, propiedades del grupo WONG/REYBANPAC (la segunda agro-exportadora ecuatoriana, la cuarta a nivel nacional).

23 Cabe mencionar que, en el Ecuador, el Ministerio de Agricultura y Ganadería regula el precio del banano. Para el año 2005, el precio mínimo de sustentación fue de 3,20 USD por caja de banano del tipo 22 XU con 18,14 kg. Sin embargo, este precio no es respetado en el mercado local, aunque sea facturado de manera formal.

porada baja caracterizada por precios bajos, de comienzos de abril a octubre. Si bien existen algunas semanas en que se registran variaciones (gráfico 3), la fluctuación de los precios es estacional.

Por otra parte, en el sector bananero se maneja dos precios a lo largo del año: (i) el precio facturado (precio oficial) que aparentemente recibiría el productor y (ii) el que concretamente recibe el productor (precio real) (gráfico 3).

Gráfico 3. Evolución del precio real versus precio oficial de la caja de banano, La Maná 2005



Fuente: Encuestas de campo y rol de pagos
Elaboración: Tamayo, C. & Cepeda, D. (2006)

La temporada alta en el Ecuador es causada por una escasez de fruta en el mercado internacional, debido a: (i) el aumento de la demanda en los países importadores del norte²⁴ y (ii) la disminución de

24 La estacionalidad de la demanda de banano se debe en gran parte a las cualidades organolépticas de la fruta: en invierno del hemisferio norte, que es la época más fría, se consume más banano mientras su consumo disminuye en meses de verano por el calor y la competencia de frutas templadas más jugosas.

la producción en los países centroamericanos. Por este motivo, en esta temporada, las explotaciones agro-exportadoras y compañías comercializadoras buscan al productor para abastecerse de fruta, estableciendo una “guerra de precios al alza” entre ellas.

Por el contrario, durante la temporada baja, el consumo disminuye en los principales destinos de exportación del banano nacional, y aumenta la producción centroamericana. Por consiguiente, las compañías comercializadoras disminuyen la demanda interna y las agro-exportadoras se abastecen solo con producción de sus propiedades.

Como consecuencia, los productores de tipo patronal y comercial buscan a estos agentes económicos, que provocan otra “guerra de precios pero con tendencia a la baja”. Muy a menudo, estos precios bajos generan protestas y paros bananeros con el propósito de exigir el respeto al precio oficial. Incluso se retoman en estas ocasiones las iniciativas de asociatividad.

Una dependencia de los productores a los cupos y a los contratos de producción

En la región de estudio, la compra de la fruta está condicionada por la presencia de compañías comercializadoras. Estas compran la fruta semanalmente, mediante un sistema de asignación de cupos²⁵ al productor. Esta modalidad ha permitido ejercer un control por parte de las compañías comercializadoras hacia el productor de dos maneras:

- En temporada baja, los pequeños y medianos productores patronales están más dispuestos a aceptar precios muy inferiores al precio oficial, con la condición de obtener un cupo para su producción en esta misma temporada.
- En temporada alta, los productores (cualquier tipo) se comprometen a vender la fruta a un precio menor al de la competencia, para tener la posibilidad del acceso a los cupos a precio oficial en temporada baja.

25 Los cupos de asignación corresponden a la cantidad de cajas que un productor puede entregar para una determinada compañía comercializadora. Son variables semanalmente y dependientes de la temporada. Cada compañía tiene su propio sistema de asignación de cupos, aunque se desconoce los mecanismos de asignación para cada productor; puede ser por promedio de producción anual, cumplimiento de normativas de las empresas, estándares favorables de calidad y aceptación de condiciones y de precios impuestos al productor.

Esto ilustra, de manera general, las asimétricas relaciones de poder entre las compañías comercializadoras y/o agro-exportadoras y los productores patronales bananeros.

El caso de los contratos

A más de la asignación de cupos, las compañías comercializadoras y/o agro-exportadoras establecen en ocasiones un sistema de contratos. Bajo esta modalidad, el productor firma un contrato para recibir el precio oficial durante todo el año, además la compañía concede una bonificación en la temporada alta. A primera vista, la propuesta parecería algo ideal, pero contradictoriamente esta modalidad hace que se profundicen las suspicacias o dudas sobre el cumplimiento del contrato por parte del productor hacia las compañías.

En efecto, la firma de un contrato con precio establecido durante todo el año ocasiona que al inicio de la temporada alta, cuando el precio de la caja se incrementa alrededor de 6-8 USD, los productores reciben un precio inferior²⁶. Esto debido a que las bonificaciones ofrecidas por las compañías no compensan la contrastada diferencia entre el precio establecido y el precio real de mercado. Cabe mencionar, que las compañías buscan estrategias para obtener la mayor cantidad de cajas al menor precio (sin importar la temporada), y por este motivo, en los productores sobre todo pequeños y medianos patronales existe una desconfianza hacia el mecanismo (contrato) y hacia los actores (comercializadoras y agro-exportadoras).

Otro inconveniente para la aplicación de los contratos es el respeto a los términos estipulados. Puesto que existe una disolución de los contratos por parte de (i) los productores para recibir precios superiores en la temporada alta y (ii) las compañías comercializadoras o agro-exportadoras para no adquirir la producción en temporada baja al precio fijado en el contrato²⁷.

En efecto, tanto las comercializadoras/agro-exportadoras y productores buscan, a inicios de la temporada baja, firmar contratos, con el objetivo de tener un precio estable durante todo el año. Sin

26 Entrevista a productor con contrato (La Maná, 2006).

27 Existen casos en los cuales los productores firmaron el contrato con la compañía y recibieron precios menores en temporada alta. Pero la compañía finalizó los contratos cuando se inició la temporada baja.

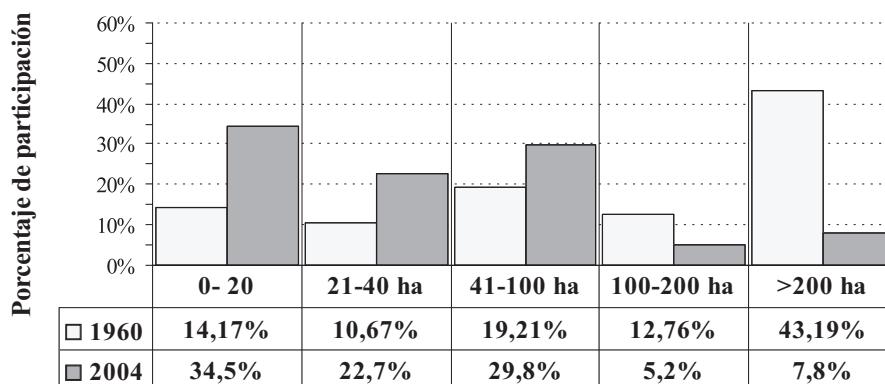
embargo, las compañías comercializadoras/agro-exportadoras para evitar la ruptura unilateral de los contratos, implementan como mecanismo de presión la firma de pagarés por el doble del precio acordado por caja (ej: 40.000 USD/500 cajas)²⁸. Así, en ciertos casos las comercializadoras²⁹ aseguran que los productores en la temporada alta vendan a la compañía, con quién se firma el contrato, la totalidad de la fruta, con un precio inferior al precio real de mercado³⁰.

Un entorno que incide en la producción bananera

Evolución de la estructura agraria bananera

En los años 60, la mayor parte de la superficie cultivada era realizada por grandes propiedades mayores a 100 ha; existía una concentración de la superficie en pocas manos. En la actualidad, la mayor parte de la superficie cultivada se encuentra en unidades productivas de menos de 20 ha, con aumento paulatino y significativo del número de productores de este rango. Éstos representan hoy en día el grupo más numeroso, con 34,5% (gráfico 4) [MAG, 2005].

Gráfico 4. Comparación de la participación de los productores en la superficie cultivada en La Maná (década de los 60-2004).



Fuente: Censo bananero (1960-2005)
Elaboración: Tamayo, C. (2006)

La dependencia a los insumos y poca sostenibilidad de los sistemas

El subsistema de cultivo bananero en la región de estudio se caracteriza por su uniformidad y carácter mono-específico. La mínima presencia de árboles o arbustos³¹, asociación de cultivos, subsistemas de crianza, etc., dentro de la explotación torna al sistema de producción en subordinado del aporte externo de fertilidad.

La transferencia vertical u horizontal de fertilidad, así como la fijación de nitrógeno por parte de leguminosas se encuentran totalmente ausentes, esto ocasiona una dependencia a los fertilizantes químicos. Esta dependencia tiene consecuencias económicas cada vez más profundas para los diferentes tipos de productores, sobre todo medianos y pequeños, debido al incremento del costo de los fertilizantes en los últimos años³².

La aplicación de fungicidas para el control de la sigatoka negra (*Micosphaerella fijensis*) es otro inconveniente para este tipo de sistemas de producción. La dependencia a los plaguicidas es una situación ineludible, debido a la severidad del ataque de la enfermedad, en especial en época lluviosa³³.

Cabe recalcar que la utilización de los agroquímicos (fertilizantes y plaguicidas) en los sistemas de producción bananeros de la región de estudio, representa alrededor del 30% de los consumos intermedios (CI). Por tanto, cualquier fluctuación en su precio o en las condiciones de mercado influye, de manera considerable, en los costos de producción.

Alianza en época de crisis

La inestabilidad de cupos y precios bajos ocasionados por la temporada baja genera intentos de asociatividad o integración entre diferentes tipos de productores (comercial y patronal). La asociación logra colectivamente varias asignaciones de cupo a precio oficial con diferentes compañías comercia-

31 En efecto, la vegetación arbórea y arbustiva obstaculiza el paso de las avionetas, al momento de realizar la fumigación aérea.

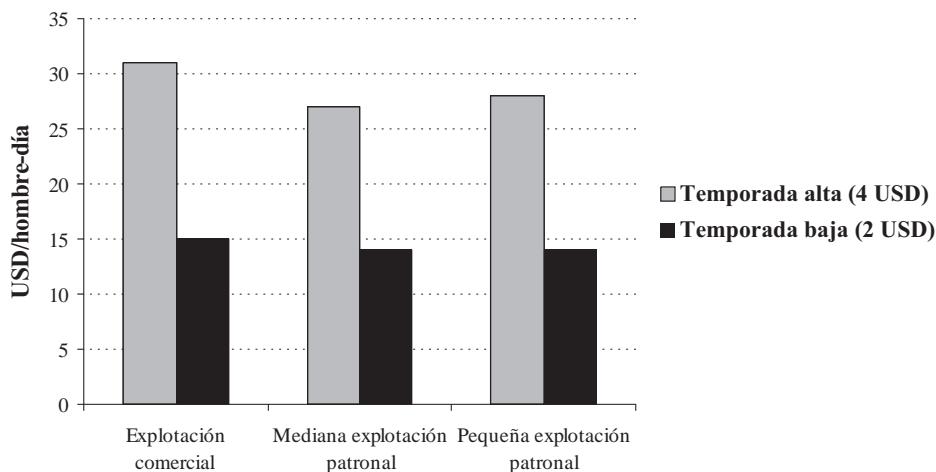
32 Se explica por el aumento de los costos de transporte, así como de la materia prima (hidrocarburos).

33 Durante la época lluviosa, el intervalo entre ciclos disminuye de 20 a 13 días, y el número de aplicaciones aumenta alrededor de 25/año.

lizadoras o agro-exportadores. En la mayoría de las veces, estas asignaciones (menores a la capacidad de producción), se reparten entre los socios³⁴. Así, el objetivo principal de asociarse es obtener de algún modo un mínimo de cupo a un precio oficial para evitar una drástica disminución de la productividad bruta diaria del trabajo (gráfico 5). En efecto los precios en la temporada baja pueden fluctuar hasta alrededor de 1 USD/caja. En esos momentos existe la mayor preocupación por acceder a cupos para comercializar la fruta, con el fin de no perder la producción.

En estas semanas, la riqueza producida por parte de los distintos tipos de productores comienza a disminuir, sobre todo para el tipo comercial (gráfico 5).

Gráfico 5. Comparación de la productividad bruta diaria del trabajo entre las dos temporadas³⁵



Fuente: Encuestas de campo

Elaboración: Tamayo, C. & Cepeda, D. (2006)

34 Los cupos son repartidos en función de los rendimientos y tamaños de las superficies cultivadas.

35 Para la realización del cálculo se consideró en la temporada alta, aproximadamente 20 semanas un precio promedio de 4 USD/caja y para la temporada baja (32 semanas) un precio promedio de 2,19 USD/caja.

El productor de tipo comercial, experimenta valores en contra que inducen a que tenga mayor necesidad de asociarse o buscar otras alternativas, para tratar de obtener un mejor precio y obtener valores positivos. Por ello, al presentarse una oportunidad de venta hacia las compañías comercializadoras, a un precio un poco mejor que si entregara a la asociación, el productor comercial decide devolver el cupo a la asociación (es decir no entregar el número de cajas al que se había comprometido con la asociación), y vender su fruta a la compañía. Esta práctica crea molestias e incumplimientos de la asociación a las compañías comercializadoras y/o agro-exportadoras, induciendo a un debilitamiento y consecuentemente desintegración de la asociación³⁶.

En el caso de los pequeños productores patronales, adicionalmente de la entrega de la fruta a la asociación, pueden tener la alternativa de no cosechar en una semana de precios críticos y esperar a la siguiente semana para ver si obtienen un mejor precio o un mayor cupo. Este hecho que no acontece con los productores más grandes (tipo comercial), que no pueden dejar de cosechar, debido a que al tener mayor superficie también obtienen mayor cantidad de fruta.

Posteriormente, al llegar la temporada alta, la necesidad por asociarse es menor, por que no existen los suficientes intentos para fortalecer a una asociación fraccionada, débil y poco representada.

Este hecho pone de manifiesto los intereses y estrategias de lucha contradictorios y opuestos entre productores. Resulta muy complejo fortalecer y mantener una asociación entre productores de lógicas distintas. Esto explica los acontecimientos suscitados con la asociación de bananeros de La Maná: en época de crisis, unos productores comerciales realizaban embarques para comercializar la fruta y otros (mayoritariamente patronales) estaban en las carreteras (i) protestando para que se respeten los precios oficiales y (ii) quemando cajas de los productores que realizaban su traslado hacia el puerto. Así también, solo en época de crisis existen intentos de asociatividad³⁷.

Por otra parte, las compañías aprovechan la necesidad de vender la fruta por parte de los productores comerciales y medianos patronales para aportar a la desestructuración de la asociatividad. Al no tener un grupo lo suficientemente consolidado, también se pierde fuerza de reclamo.

36 En la región de estudio han existido al menos tres asociaciones en los últimos tres años.

37 Es importante precisar que en la región existían dos asociaciones de bananeros: La Maná y Mipeldi. Estos hechos sucedieron con la asociación de bananeros La Maná.

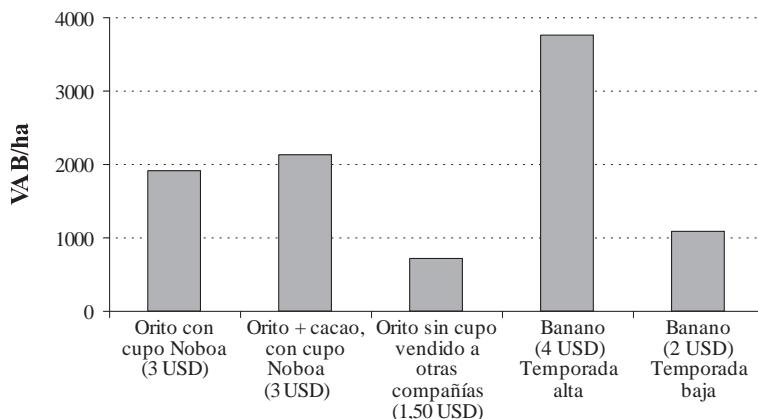
Orito versus banano³⁸

La región de estudio se caracteriza también por el desarrollo del cultivo del orito, solo o asociado con el cacao.

En la comercialización del orito, existe una diferenciación de precios de acuerdo a la compañía que adquiere la fruta. Así, una de las compañías que ejerce gran influencia en la zona es la compañía Noboa³⁹. Ésta ofrece un precio estable durante todo el año, pero no todos los productores tienen acceso a la venta de su fruta con esta compañía. Se diferencian así los productores que comercializan su producción -bajo el sistema de cupos- a la compañía Noboa, de los que comercializan -sin cupo- a otras compañías o intermediarios.

En temporada alta (con buenos precios del banano), el subsistema de cultivo que genera mayor riqueza en la región de estudio es el banano. En temporada baja, es el orito (con cupo con la compañía Noboa) que genera mayor riqueza (gráfico 6).

Gráfico 6. Comparación de la riqueza generada entre banano grupo Cavendish y orito



38 El orito no es abordado a profundidad en este estudio, pero es pertinente considerarlo, para entender una de las dinámicas de la micro-región.

39 La cual pertenece al señor Alvaro Noboa, tres veces seguidas candidato a la presidencia de la República del Ecuador, entre 1998 y 2006.

Este análisis ilustra la estrategia de algunos productores de orito que toman la decisión de implementar el cultivo de banano, a la luz de los precios de la temporada alta⁴⁰. De la misma manera, algunos productores de banano deciden implementar el cultivo de orito, atraídos por (i) los precios del orito en temporada de precios bajos del banano y (ii) la presencia de la compañía Noboa que garantiza la salida de la producción oritera mediante un sistema de cupos, pero con los inconvenientes expresados anteriormente sobre este sistema.

La coexistencia del banano y del orito en el paisaje de la región de estudio refleja otra vez más la alta capacidad de adaptación de los productores a su entorno cambiante, con estrategias de producción articuladas a los mercados.

A manera de reflexión

Como se relató anteriormente, el sistema agrario de la región de estudio vivió dos etapas bananeras bien marcadas. Estas dos etapas ocasionaron (i) la salida del sistema bananero de las haciendas capitalistas nacionales, las haciendas con capital extranjero y gran parte de las grandes explotaciones bananeras⁴¹ y (ii) la expresión de la capacidad de adaptación de los pequeños productores que se reconvirtieron hacia sistemas mixtos con cacao o sistemas diversificados con ciclo corto.

Esta expresión de la capacidad de resistencia, se manifiesta en la diversificación de cultivos y de actividades productivas. Como sabemos, la actividad bananera presenta condiciones de mercado que la torna vulnerable y frágil. Si se presentara nuevamente una situación como la acontecida con el banano Gross Michell (crisis fitosanitaria y comercial), ¿Cuáles serían las repercusiones en la actualidad?

Los hechos acontecidos en La Maná ponen de manifiesto una lógica individual y estacional entre los productores. Además, hacen pensar en la necesidad de mirar a la asociatividad como una estrategia colectiva que agrupe a los productores con (i) mismas perspectivas socio-económicas, (ii) lógicas pro-

40 El caso de finales del 2005-comienzos del 2006 en el que experimentó precios muy altos es un año atípico. Es decir que por condiciones de mercado externo, los precios se incrementaron de forma más acelerada que en años normales.

41 Existen algunos casos de ex-grandes productores de Gross Michell que, después de esta reestructuración, tuvieron que enfrentar situaciones económicas muy difíciles y no pudieron conservar su "estatus" de gran bananero.

ductivas y de comercialización parecidas y (iii) necesidades compartidas de tipo organizativo y financiero, a mediano y largo plazo, y no solo como la búsqueda estacionaria de un mejor precio.

Así se llega al dilema de asociatividad o individualismo, una problemática que incide en las estrategias tanto de los productores patronales y comerciales como de las compañías comercializadoras y agro-exportadoras.

Bibliografía

- CUEVA, J., 1964 – *Comercialización del banano ecuatoriano*; Quito: AECA.
- CHIRIBOGA, M., 1980 – *Jornaleros y grandes propietarios en 135 años de exportación cacaotera 1790-1925*; Quito: Consejo Provincial de Pichincha.
- GUIRACOCHA, G. & QUIROZ, J., 2004 – *Guía para el manejo orgánico del banano orito*; Quito: INIAP-CORPEI-CORPORITO-GTZ.
- HUTTEL, C., ZEBROWSKI, C. & GONDARD, P., 1999 – *Paisajes Agrarios del Ecuador*, 285 p.; Quito: IRD-IPGH-IFEA-IGM-PUCE.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, 2001 – *III Censo agropecuario*; Quito: INEC.
- LARREA, C., 1987 – *El banano en el Ecuador, transnacionales, modernización y subdesarrollo*; Quito: Corporación Editora Nacional.
- MARTÍNEZ, L., 2003 – *Dinámicas rurales en el subtrópico*; Quito: CAAP.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, 2005 – *Listado de productores bananeros*, Base de datos; Subsecretaría regional litoral sur y Galápagos, unidad de banano.
- UNIVERSIDAD DEL AZUAY, 2003 – *Almanaque electrónico ecuatoriano*, Software de computadora en disco; Cuenca.