

**EL BANANO EN EL ECUADOR:
TRANSNACIONALES,
MODERNIZACION Y SUBDESARROLLO**

CORPORACION EDITORA NACIONAL

Hernán Malo González (1931 - 1983)

Presidente Fundador

Tito Cabezas Castillo

Presidente

Luis Mora Ortega

Director Ejecutivo

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

Volumen 16

EL BANANO EN EL ECUADOR:

Transnacionales, modernización y subdesarrollo

Carlor Larrea M. (Editor)

Malva Espinosa

Paola Sylva Charvet

Impreso y hecho en el Ecuador

Supervisión Editorial: Jorge Ortega

Asistente Gráfico: Angel Acosta

Levantamiento de textos: Rosa Albuja, Azucena Felicita

Diseño Gráfico: Edwin Navarrete

Diseño de portada: Jaime Pozo

Impreso en: Artes Gráficas SEÑAL

Derechos a la primera edición:

CORPORACION EDITORA NACIONAL, 1987

Veintemilla y 12 de Octubre

Edif. Quito 12 El Girón W Of. 51

Telf. 554958 P.O. Box 4147

QUITO - ECUADOR

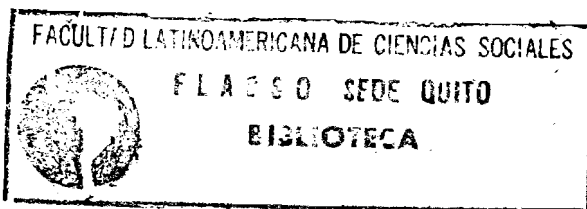
1987 08 15

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES
Volumen 16

EL BANANO EN EL ECUADOR

**TRANSNACIONALES,
MODERNIZACION Y SUBDESARROLLO**

Carlos Larrea M. (Editor)
Malva Espinosa
Paola Sylva Charvet



**CORPORACION
EDITORIA NACIONAL**

QUITO, 1987



CS

CS

LA BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

A lo largo de los últimos años se ha dado en el Ecuador un gran impulso en la producción de investigaciones sociales. Como respuesta a la creciente necesidad de divulgarlas, la Corporación Editora Nacional ha establecido esta *Biblioteca de Ciencias Sociales* integrada por publicaciones que incluyen trabajos relevantes producidos ya sea por instituciones o por personas particulares.

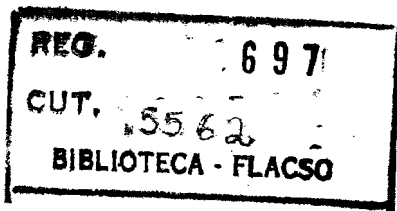
La coordinación de los aspectos académicos de la Biblioteca está a cargo de un Comité Editorial designado por la Corporación, compuesto por directores de centros de investigación y por destacados investigadores académicos a título personal.

Además de su aporte a las labores de coordinación técnica, el Comité Editorial ofrece garantía de la calidad, apertura, pluralismo y compromiso que la Corporación ha venido manteniendo desde su fundación. Es también un vínculo de relación y discusión de los editores nacionales con los trabajadores de las Ciencias Sociales en el país.



FLACSO
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Quito

Amazonas 1605-1633 y Orellana
Teléfono 564446
Quito - Ecuador



584
1 328
4 2
0

5562



CONTENIDO

Presentación	9
Carlos Larrea Maldonado Introducción	11
CAPITULO 1 Carlos Larrea Maldonado Marco conceptual y tesis centrales del estudio	17
CAPITULO 2 Carlos Larrea Maldonado Auge y crisis de la producción bananera (1948-1976)	37
CAPITULO 3 Carlos Larrea Maldonado Empresas exportadoras y concentración económica	67
CAPITULO 4 Paola Sylva Charvet Los productores de banano	111
CAPITULO 5 Malva Espinosa Reproducción de la fuerza de trabajo y estrategias de supervivencia: los estibadores portuarios	187

CAPITULO 6

Carlos Larrea Maldonado

Efectos sociales, sectoriales y regionales

de los cambios recientes en el subsistema bananero

237

CAPITULO 7

Carlos Larrea Maldonado

Conclusiones y recomendaciones

267

Bibliografía

279

Los autores

287

FLACSO

289

Publicaciones de la Corporación Editora Nacional

291

PRESENTACION

La presencia predominante de un producto agrícola para la exportación trae como consecuencia transformaciones en la estructura socio-económica de la nación.

La trascendencia de esta temática y la necesidad de profundizar en el análisis que permita desentrañar los vínculos que atan esta producción con otros segmentos de la actividad económica y social, motivaron que la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador, con el apoyo financiero institucional del International Development Research Center, llevara a cabo la investigación que da origen a este libro.

Un equipo de investigadores de nuestra Facultad dirigidos por Carlos Larrea, sumaron esfuerzos y conocimientos para que el estudio exhaustivo de todas las dimensiones del complejo bananero, fuera puesto al alcance de la comunidad académica y público en general.

Esperamos que esta colaboración intelectual, este nuevo aporte de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, contribuya a enriquecer la comprensión de la realidad ecuatoriana.

Jaime Durán Barba
DIRECTOR FLACSO-ECUADOR

INTRODUCCION

Es ampliamente reconocida la importancia del sector primario exportador en la estructura socioeconómica de América Latina. Durante la etapa de "expansión hacia afuera", las exportaciones de alimentos y materias primas constituyeron el factor determinante de la dinámica económica; más tarde, en la fase de "industrialización sustitutiva", su papel en el abastecimiento de divisas, indispensables para la dotación de bienes de capital y materias primas a la industria, ha sido fundamental; actualmente, en un escenario caracterizado por el estancamiento económico y la abultada deuda externa, la disponibilidad de divisas es una variable estratégica en la evolución de la economía.

Si bien la significación económica del sector primario exportador está extensamente documentada, se ha estudiado menos sobre su papel en la configuración histórica de la estructura social. Desde una perspectiva general, S. Amín plantea que la especialización de los países periféricos en el abastecimiento al mercado mundial de bienes primarios intensivos en el empleo de mano de obra, condujo a que la estructura social se supeditara por distintos mecanismos, económicos y extraeconómicos, a proporcionar mano de obra abundante y barata para el sector exportador en expansión. Este imperativo explica el mantenimiento y recreación de formas no capitalistas de producción, y la consolidación de una estructura social caracterizada por una distribución polarizada del ingreso, por la persistencia de agudas diferencias intersectoriales de productividad y por un grave déficit en la satisfacción de las necesidades básicas de la población. ¹

1 S. Amín. *La acumulación en escala mundial*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1975.

Aceptada esta perspectiva general, que es compartida por diversos analistas de la problemática del subdesarrollo, queda por explicar la evolución particular que, en cada país y etapa histórica, tuvo la interacción entre la estructura social preexistente y el sector exportador. Ello fue generando una configuración socioeconómica heterogénea y diversa en los distintos países de América Latina.

En el Ecuador, la inestabilidad secular del sector externo ha sido pronunciada, demarcándose con claridad las fases de auge y crisis asociadas a la producción dominante de un bien de exportación: el cacao entre 1860 y 1920, el banano entre 1948 y 1972 y, luego, el petróleo.

Los cambios en la estructura socioeconómica nacional en cada una de estas fases han sido profundos y diferentes entre sí. Las características de cada complejo exportador, así como sus variadas formas de articulación a otros sectores de la estructura económica y social, han dado origen a situaciones diversas en cuanto a la existencia y funcionalidad de formas no capitalistas de producción, configuración regional de la economía, crecimiento urbano, distribución del ingreso, y articulación entre los sectores productivos.

Aunque las transformaciones en la estructura social del país han sido rápidas, se han mantenido ciertos rasgos comunes a lo largo del tiempo; uno de ellos es la persistencia de agudas deficiencias en la satisfacción de las necesidades básicas de la mayoría de la población, cuyos niveles de vida, que apenas bordean el límite de la subsistencia, evidencian la limitada capacidad de difusión social del crecimiento económico que ha caracterizado, en sus distintos momentos, a la sociedad ecuatoriana.

El impacto económico del *boom* petrolero de los años 70 ubicó al Ecuador en una posición intermedia entre los países de la región respecto a sus niveles alcanzados de crecimiento; no ocurrió lo mismo desde el punto de vista social; el Ecuador continúa ocupando una posición atrasada en América Latina, y los avances en las condiciones de vida de la población, que se han producido durante los años de prosperidad económica reciente, han sido modestos.²

Una de las razones por las cuales el crecimiento de la economía ha evidenciado una limitada capacidad de propagación social es la existencia de una estructura social altamente concentrada y marginalizante, cuyos elementos básicos se consolidaron principalmente durante el ciclo exportador bananero. La interdependencia entre las estructuras sociales preexistentes en el país y las necesidades creadas por el rápido desarrollo del sector exportador, repercutió en el surgimiento de condiciones estructurales que impidieron una adecuada propagación social de los beneficios del crecimiento económico.

En estudios previos se caracterizó el modelo de articulación sectorial, regional y social que se desarrolló en el país durante la primera etapa del período bana-

nero (1948-65) y su evolución hasta 1972.³ Sin embargo, tanto la dinámica socio-económica del país, como las condiciones del mercado bananero mundial se han modificado profundamente durante las últimas décadas, creando nuevas condiciones que han transformado al sector exportador bananero y a la relación que establece con la estructura socioeconómica nacional. Desde la década de 1970, las exportaciones de petróleo, el crecimiento industrial, la modernización agropecuaria, las transformaciones en la estructura agraria y la crisis reciente han modificado las condiciones internas. Sin embargo, es probable que el factor de mayor importancia en los cambios del complejo bananero provenga de la dinámica propia del mercado internacional de este producto. El estudio de F. Ellis⁴ y otros trabajos sobre el tema demuestran la presencia de innovaciones permanentes en la actividad bananera, que permiten a las transnacionales adecuarse a las dinámicas condiciones económicas, sociales y políticas de los países donde operan.⁵

El Ecuador continúa siendo el primer exportador mundial de banano, pero el desarrollo de este cultivo presenta características sociales y económicas substancialmente distintas de las prevalecientes en otros importantes países exportadores. Así, la producción de los cuatro principales exportadores centroamericanos⁶ proviene principalmente de grandes plantaciones controladas por tres empresas norteamericanas y, en menor medida, de productores asociados, estrechamente ligados a esas compañías; la exportación depende totalmente de las empresas mencionadas, bajo una estructura de enclave. En cambio en Ecuador, desde el inicio, la participación de productores nacionales independientes ha sido mayoritaria, y la importancia de exportadores nacionales es también significativa. De esta manera, la articulación de la actividad bananera con la economía nacional es mayor que en Centroamérica. Otros países exportadores importantes, donde no existe actualmente la estructura de plantación, como Colombia, presentan también características distintas a las ecuatorianas.

Desde el punto de vista nacional es indudable la pérdida de la importancia de la actividad bananera en las últimas décadas: los volúmenes exportados se han mantenido estacionarios en 20 años, y el deterioro de los términos de intercambio ha mermado considerablemente su capacidad adquisitiva. Por otro lado, los cambios tecnológicos han conducido a reducciones de la superficie cultivada y de la

3 C. Larrea, *El sector agroexportador y su articulación en la economía ecuatoriana (1948-1972): Subdesarrollo y crecimiento desigual*. En L. Lefebvre (ed.) *Economía Política del Ecuador: campo, región, nación*. Quito, Corporación Editora Nacional, 1985;

C. Larrea. *Empresas transnacionales y exportación bananera en Ecuador (1948-72): un ensayo interpretativo*. Quito, FLACSO, 1980.

4 F. Ellis. *Las transnacionales del banano en Centroamérica*. San José (Costa Rica), EDUCA, 1983.

5 D. Glover. *Contract farming and the transnationals*. Tesis de doctorado, Canadá, Universidad de Toronto, 1982. Capítulo 5.

6 En orden de importancia: Costa Rica, Honduras, Panamá y Guatemala.

mano de obra, superiores al 50 o/o, y han determinado la concentración regional de los cultivos. Sin embargo, el banano continúa siendo uno de los primeros productos de exportación, es el cultivo con mayor capacidad de empleo y uno de los más importantes en cuanto a la extensión sembrada.

El objetivo central de este estudio es analizar los cambios recientes experimentados por el complejo agroexportador bananero, caracterizando sus condiciones estructurales básicas y la relación que actualmente mantiene con la economía nacional. El énfasis de la investigación se centra en los factores que condicionan la distribución social del excedente.

Este libro es el resultado del trabajo llevado a cabo por un equipo de investigación, dirigido por Carlos Larrea e integrado también por Paola Sylva y Malva Espinosa. Cada autor tuvo a su cargo aspectos particulares del enfoque general. El marco teórico-metodológico, la evolución histórica del complejo agroexportador bananero y el modelo actual que sustenta al subsistema bananero han sido desarrollados por Carlos Larrea. Paola Sylva analizó lo relativo a los productores bananeros, mientras Malva Espinosa se ocupó de la reproducción de la fuerza de trabajo en el caso de los estibadores y trabajadores vinculados al complejo bananero. Fue también valiosa la colaboración y el apoyo de Manuel Chiriboga, pese a que no participó en la redacción final. El procesamiento de la información primaria fue realizado por Carlos Larrea, Renato Landín y Silvia Sommaruga.

Este libro es una versión resumida del informe final de la investigación, que presenta una explicación más detallada del contenido y metodología del estudio. La síntesis fue realizada por María Cuvi y Carlos Larrea.

El Capítulo 1 presenta los componentes centrales del marco teórico utilizado, las tesis que sustenta la investigación y los objetivos de la misma.

El Capítulo 2 enfoca los antecedentes históricos, diferenciando los períodos 1948-65 y 1965-76. En cada etapa se presenta, a grandes rasgos, la situación del mercado internacional, el modelo de desarrollo y articulación dominante y sus efectos sociales y regionales.

Los siguientes capítulos abordan la etapa actual, a partir de una presentación de los actores sociales. El Capítulo 3 ilustra en detalle la evolución del mercado de exportación y las estrategias de las compañías mayores.

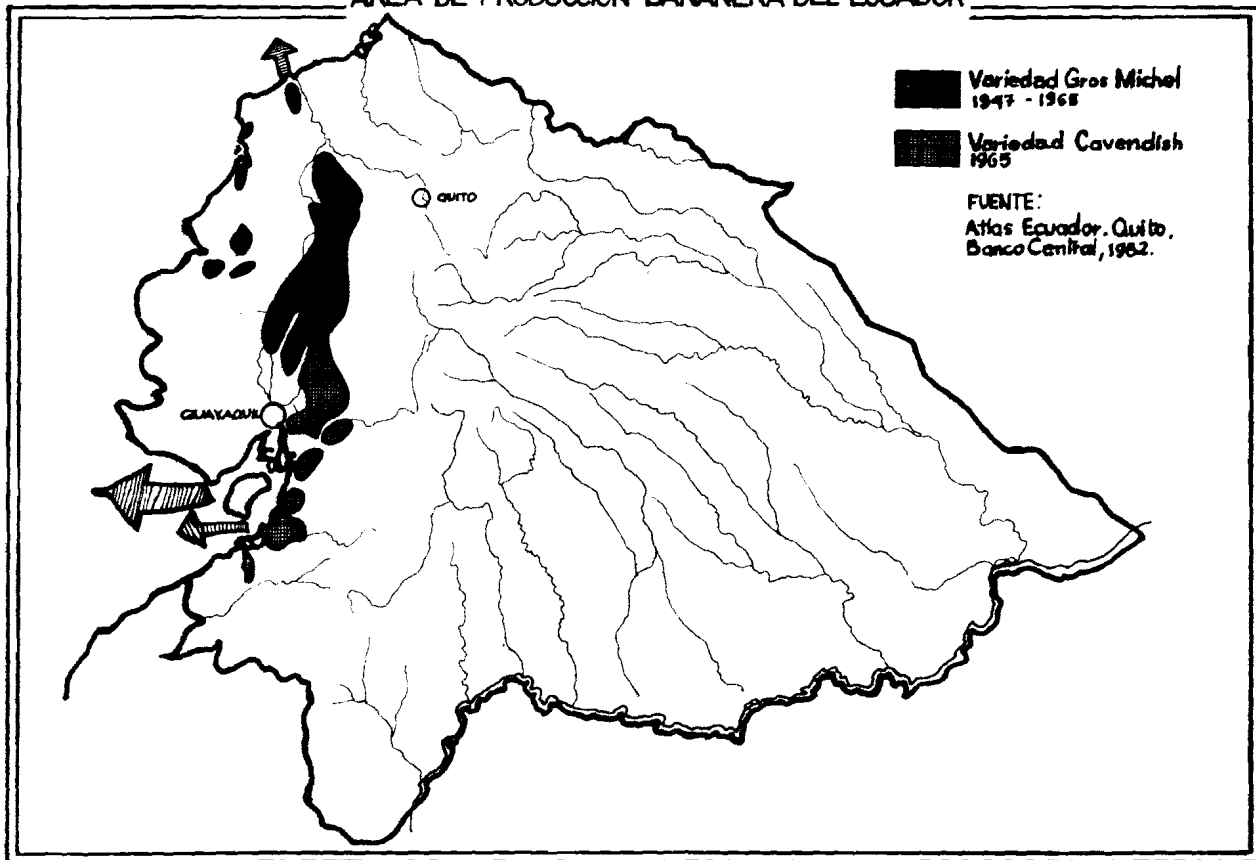
El Capítulo 4 trata sobre los productores bananeros, destacando el problema de su caracterización social. Allí se analizan los efectos de los cambios recientes y se entrega una tipología de la situación que hoy día prevalece.

El Capítulo 5 estudia la situación de los trabajadores, primero desde una perspectiva general y, posteriormente, el caso de los estibadores portuarios.

El Capítulo 6 analiza las características del nuevo modelo, estructurado desde 1976, y sus efectos sociales y regionales.

En el Capítulo 7 se presentan las conclusiones y recomendaciones generales.

AREA DE PRODUCCION BANANERA DEL ECUADOR



MARCO CONCEPTUAL Y TESIS CENTRALES DEL ESTUDIO

EXPORTACION DE BIENES PRIMARIOS Y DESARROLLO DESIGUAL

La temática del desarrollo desigual que enmarca este estudio puede considerarse en dos dimensiones: la internacional y la nacional. La primera analiza la brecha que separa a los países centrales de los periféricos; la segunda enfoca la persistencia o profundización de los desequilibrios en la estructura económico-social de los países periféricos. En esta última perspectiva se inscribe la investigación.

El crecimiento económico en los países periféricos, impulsado en gran medida por la exportación de productos primarios, ha ido acompañado por elementos como la coexistencia estable entre sectores capitalistas de alta productividad y economías campesinas o artesanales u otras formas no capitalistas que tienen en común su baja productividad; la aparición de amplios grupos marginados de los beneficios del crecimiento de la economía, que conforman el sector llamado “informal” o la “superpoblación relativa”; la persistencia de pronunciados desniveles en el ingreso y productividad por hombre ocupado, reflejada tanto a nivel sectorial como regional, que alcanza magnitudes superiores a las registradas en los países desarrollados en cualquiera de sus fases históricas, y que tiende a profundizarse a lo largo del tiempo; y finalmente, la existencia de una estructura social concentrada que no ha permitido la satisfacción de las necesidades básicas a la mayoría de la población.

La investigación se propone explorar las relaciones entre el desarrollo del sector agroexportador bananero y la estructura social de la costa sur ecuatoriana, cuyos rasgos son similares a los descritos.

S. Amín entrega una explicación estructural de ciertas características comunes a las sociedades de capitalismo periférico, como la persistencia de desniveles sectoriales pronunciados en la productividad y la débil articulación interna del sistema económico. Según este autor, la acumulación en las sociedades periféricas tiene un carácter *extravertido*, determinado por el abastecimiento de productos, principalmente primarios, al mercado mundial. En los países centrales, esa acumulación es *autocentrada*, esto es, impulsada por la expansión del mercado interno.

La periferia se ha especializado en el abastecimiento de bienes intensivos en el empleo de mano de obra, obteniendo ventajas comparativas por sus bajos salarios. En consecuencia, han adquirido funcionalidad para el proceso de acumulación las condiciones sociales que posibilitan el abastecimiento de mano de obra barata al sector exportador, como la persistencia y recreación de formas no capitalistas de producción, que se transforman adaptándose a las necesidades del sector externo y alimentan un proceso de "acumulación primitiva permanente".

Al explorar, en este trabajo, las exigencias que plantea el desarrollo del sector exportador respecto al abastecimiento de mano de obra y bienes salario, se retoma la orientación general de Amín, poniendo énfasis en el papel de las economías campesinas u otras formas no capitalistas.

Otros autores han explicado las desigualdades sectoriales de productividad enfatizando en la débil articulación entre el sector moderno, orientado al mercado mundial, y los sectores tradicionales de la sociedad. A. Pinto, por ejemplo, explica la "heterogeneidad estructural" en América Latina, afirmando que la escasa capacidad de irradiación del sector "moderno", que puede crecer sin integrar a los sectores "tradicionales", conduce a la exclusión de estos últimos.¹ Es indudable que esta concepción se ha inspirado principalmente en modelos de enclave, y no es generalizable al contexto latinoamericano.

Pese a que la actividad bananera en el Ecuador no puede concebirse como un enclave, ya que históricamente ha mantenido un alto nivel de articulación con la economía nacional, su evolución reciente indica una creciente autonomía y un debilitamiento de sus relaciones con la sociedad nacional, en el sentido planteado por Amín. En este contexto adquieren importancia las tesis de Pinto.

Las grandes diferencias nacionales y la diversidad de situaciones en las que se ha desarrollado el modelo primario exportador en América Latina, sugieren la necesidad de complementar enfoques abarcativos, como el de Amín, con análisis más particulares.

El clásico trabajo de Cardoso y Faletto,² distingue dos modalidades básicas

1 A. Pinto. *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina*. En A. Pinto et al. *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*. Buenos Aires, Ed. Solar, 1971.

2 F. Cardoso y E. Faletto. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1981.

en la fase de "expansión hacia afuera": una, cuando la producción para la exportación se encuentra en manos nacionales y, otra, cuando está controlada por empresas extranjeras. Esta diferencia habría determinado caminos distintos en la evolución social.

Otros trabajos añaden nuevos elementos a la división mencionada, logrando presentar una tipología más detallada. A. Barros de Castro explica los "orígenes y constitución de los desequilibrios sectoriales, espaciales y sociales en las economías primario exportadoras" ³ latinoamericanas, analizando, en cada caso particular, dos órdenes de factores: la intensidad en el uso del capital, el trabajo y los recursos naturales y sus condiciones de remuneración en el sector exportador, y los antecedentes histórico - geográficos del país considerado. A partir de ello, Barros de Castro establece tres tipos de situaciones. El primero es el de la minería, con un uso intensivo de capital, el aprovechamiento concentrado de recursos naturales y un limitado empleo de mano de obra. La articulación a la economía nacional tiende a ser débil y la participación nacional en el excedente está condicionada, esencialmente, por la capacidad fiscal de gravar o participar en la actividad exportadora. El segundo es el de la ganadería, que combina un aprovechamiento extensivo de los recursos naturales y una limitada demanda de mano de obra: los requerimientos en bienes salario o mano de obra del sector exportador son reducidos. El tercero es el caso de los cultivos permanentes; allí se requiere una elevada ocupación de mano de obra, y se da una importante difusión regional de la actividad exportadora, aunque menos extensiva que en el caso de la ganadería.

Si el consumo local del producto de exportación es reducido, pero la demanda de fuerza de trabajo es intensiva, la expansión de la actividad de exportación requiere que la economía nacional le abastezca de abundantes alimentos, bienes salario y fuerza de trabajo. Cuando las condiciones internas son propicias para ello, se genera una estrecha articulación entre el sector exportador y el sector agropecuario doméstico. Finalmente, si existe abundante mano de obra disponible en un sector doméstico de subsistencia, los salarios se regularán en toda la economía a niveles bajos.

A. Hirschman presenta un enfoque alternativo para el análisis de las relaciones entre el sector externo y las economías domésticas. ⁴ Para ello generaliza su concepto clásico de "enlaces" que, décadas atrás, lo había limitado a los estímulos económicos a la inversión que se ponen en marcha a través de las relaciones insumo-producto. Además de estos enlaces productivos, hacia adelante o hacia atrás, el autor

3 A. Barros de Castro. *Una tentativa de interpretación del modelo histórico latinoamericano*. En A. Bianchi et. al. *América Latina: ensayos de interpretación económica*. Santiago, Ed. Universitaria, 1969, p. 83.

4 A. Hirschman. *Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos*. El trimestre económico (México) 45 (173): 199-236. 1977.

establece otros tipos, asumiendo un concepto más amplio según el cual el enlace es un estímulo que, a partir de una actividad existente — en este caso la exportación primaria — induce al establecimiento de otras.

Así, los enlaces de consumo se originan en la ampliación del mercado interno, generada por el desarrollo del sector exportador; los enlaces fiscales aparecen con la capacidad del estado para gravar las exportaciones y reinvertir productivamente el excedente apropiado. Este enlace es indirecto cuando el estado grava ingresos vinculados a la exportación, mas no a la actividad en sí misma. Una segunda división clasifica los enlaces en internos o externos, según que las nuevas inversiones provengan de la diversificación de intereses de los mismos grupos productores o de agentes distintos.

Hirschman establece una interdependencia entre la “constelación de enlaces”, asociada a la producción de un bien de exportación y el estilo de desarrollo resultante.

Desde otra perspectiva, algunos autores enfatizan en el análisis interno del complejo exportador. J.L. Coraggio esboza una metodología para el análisis socioeconómico de los países de menor desarrollo relativo en América Latina. Este autor constata, por una parte, la débil articulación interna de la economía y la limitación de los enlaces productivos y por otra, la existencia de cadenas de producción y circulación de bienes, relativamente independientes, muchas de ellas destinadas a la exportación. Estas cadenas de producción y circulación, escasamente articuladas unas a otras y con una elevada interdependencia entre sus partes, conforman subsistemas socioeconómicos que deben ser estudiados como tales, ya que son las unidades reales de funcionamiento de la economía. Entre los subsistemas más importantes se encuentran los de exportación: forman parte de cadenas que solo se cierran en el mercado mundial.

Los subsistemas se caracterizan habitualmente por la presencia de una estructura social compleja, que integra formas no capitalistas de producción. Cuando se los analiza deben considerarse las condiciones de su articulación; la estructura de precios en el interior del subsistema; la remuneración explícita o implícita al trabajo; la participación del capital concurrencial o monopólico; las condiciones de su intervención y sus niveles de ganancia.

Es frecuente encontrar subsistemas o ramas verticales, en los cuales se integran productores campesinos y/o empresarios agrícolas capitalistas, que operan en un mercado de oferta concurrencial, con grandes empresas monopólicas que operan en la transformación o comercio internacional de una materia prima. Tales son los casos de la rama vertical algodonera en Argentina ⁵ y de la producción de café, cacao y banano en el Ecuador.

La participación de transnacionales oligopólicas, capital nacional competitivo y economías campesinas en una rama vertical, implica la coexistencia estable de

5 R. Frankel et. al., *La rama vertical algodonera*. Buenos Aires, CFI, 1975.

condiciones desiguales de remuneración a los factores productivos, que conllevan una estructura también desigual de apropiación del excedente obtenido. Así, las tasas de ganancia de las empresas oligopólicas serán superiores a las del capital concurrencial; ⁶ también la remuneración al trabajo diferirá según se trate de trabajadores de las transnacionales, de los productores nacionales capitalistas o de los campesinos.

Esta estructura asimétrica de apropiación del excedente conducirá a la persistencia estable de desequilibrios internos en el país productor y condicionará la participación nacional en el excedente generado por la actividad de exportación. De allí la importancia de incluir esta temática en el estudio. ⁷

ELEMENTOS CENTRALES DEL ANALISIS

Para el estudio del modelo de desarrollo del complejo agroexportador bananero y su vinculación con la estructura socioeconómica nacional, tanto desde una perspectiva histórica como en la situación actual, se han considerado cuatro elementos explicativos básicos.

1. *Estructura de propiedad, dotación y remuneración de los factores productivos en el sector exportador.* Siguiendo a Amín y a Barros de Castro, se estudia la intensidad en el empleo de mano de obra y los niveles salariales en el complejo exportador. El análisis de la eficiencia e intensidad en el empleo de la tierra y el capital es también importante, como lo demuestra el trabajo de Ellis sobre el banano en Centroamérica. Se distingue también la propiedad, nacional o foránea, de la tierra y el capital.

En el caso de la tierra se analiza su distribución social. La estructura agraria que predomina en la zona de este estudio, se caracteriza por la importancia de medianas propiedades bananeras, lo cual conduce a resultados social y regionalmente distintos de los observados en áreas donde tienen preeminencia las grandes propiedades. ⁸

6 Para un estudio detallado sobre la relación entre estructuras oligopólicas, tasas diferenciales de ganancia y obstáculos a la movilidad del capital, véase principalmente: P. Sylos Labirini. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, Ed. Oikos, 1966; J. Bain. *Barriers to new competition*. Cambridge, Harvard University. Press, 1956.

7 Se denomina "desequilibrios internos" al conjunto de diferencias pronunciadas en los niveles de ingreso y productividad por hombre ocupado, o en las tasas de remuneración de los factores, que se observan entre los distintos sectores y actividades de la economía o de un subsistema particular, y que también se expresan regionalmente. Estos desequilibrios internos, aparentemente crecientes, son manifestaciones de obstáculos a una difusión más homogénea de los resultados del crecimiento económico, tal como podría esperarse de acuerdo a ciertos supuestos clásicos de la teoría económica.

8 C. Larrea. *Crecimiento urbano y dinámica de las ciudades intermedias en el Ecuador (1950-1982)*. En F. Carrión (comp.). *El proceso de urbanización en el Ecuador-Antología*. Quito, Ed. El Conejo, 1986.

2. *Condiciones económicas y sociales de articulación entre el sector agro-exportador y el sector agropecuario doméstico.* El énfasis se sitúa en el virtual papel que juega el sector agropecuario doméstico, tanto en el aprovisionamiento de bienes salarios, como en el abastecimiento de mano de obra y apoyo a la reproducción de la fuerza de trabajo para el sector exportador. Se analiza especialmente el papel desempeñado por las formas no capitalistas.

3. *Estructura de apropiación del excedente en el sector exportador.* Se enfoca la participación en el excedente de los principales actores sociales, como los trabajadores urbanos y rurales, los productores capitalistas o campesinos, las empresas exportadoras nacionales o extranjeras y, finalmente, el estado, en el caso de que grave la actividad exportadora.

4. *Estructura de enlaces de la actividad exportadora.* A partir de la definición de Hirschman se analizan los enlaces productivos, fiscales y de consumo del sector exportador.

Con estos cuatro elementos se estructura un modelo de desarrollo y articulación de la actividad exportadora, a partir del cual es posible evaluar sus repercusiones sociales y regionales. Se destaca las condiciones que dificultan o impiden una favorable difusión social de los frutos del crecimiento económico.

El análisis enfoca también a los principales actores sociales vinculados a la actividad bananera: exportadores, productores y trabajadores. El estudio de su racionalidad específica y de las condiciones de su participación, permiten explicar su papel en la estructura de la rama vertical bananera. Los estudios sobre la estructura del modelo y los actores sociales se integran mutuamente. Para completar el enfoque teórico es preciso introducir algunas consideraciones sobre la exportación bananera.

La exportación mundial de banano — en particular la destinada a mercados no preferenciales ⁹ — está controlada mayoritariamente por tres empresas transnacionales: *United Brands*, *Castle and Cooke* (matriz de *Standard Fruit*) y *Del Monte*. Estas tres empresas operan en el Ecuador, alcanzando una participación del 40 o/o al 50 o/o en las exportaciones de los últimos años. La evidencia histórica demuestra la estrecha relación entre las estrategias internacionales de estas compañías y la evolución de la actividad bananera en el Ecuador, pese a que su influencia es mucho menor que en los enclaves centroamericanos.

Ellis encuentra que en la estructura productiva de los enclaves, su dotación de factores, su relación con la economía de los países, etc., han experimentado continuos cambios, particularmente desde 1965, como respuesta a las también cambiantes condiciones internas e internacionales.

En las dos últimas décadas, la producción bananera internacional ha sufri-

9 Se consideran mercados preferenciales a los de Francia e Inglaterra, ya que se abastecen fundamentalmente de determinadas colonias o excolonias y obstaculizan, o prohíben, la importación de otros países.

do profundas transformaciones en sus condiciones básicas. Por ello, el análisis de la situación ecuatoriana debe insertarse en esta dinámica, considerando la rápida capacidad de respuesta y adaptación que han demostrado las transnacionales. Esta variabilidad dificulta la conceptualización de modelos estables y limita temporalmente su validez. Pese a ello, se periodiza la evolución histórica de la actividad bananera en el Ecuador, estableciendo las diferencias estructurales de cada etapa y destacando la importancia de las transformaciones recientes.

EL AREA DEL ESTUDIO

La producción de banano para exportación se encontraba, hasta finales de los años 60, distribuida a lo largo del Litoral, exceptuando las zonas secas de Manabí. Con el cambio de variedades que se inició en 1967 -- el *Cavendish* sustituyó al *Gross Michel* -- se redujo drásticamente la superficie sembrada y la producción exportable se concentró en la Costa Sur, principalmente en la provincia de El Oro y algunas zonas de las provincias de Guayas y los Ríos.

El área estudiada comprende parte de esta zona, especializada en la producción de banano para exportación, y una franja paralela a la misma, cuyo terreno es ondulado y de menor calidad y en donde predominan unidades productivas campesinas. La vinculación de estas unidades con el complejo bananero ha cambiado a lo largo del tiempo. Anteriormente, una de las formas como estos campesinos se articulaban con el complejo exportador era como productores bananeros. En la actualidad, como consecuencia de una amplia gama de cambios, se han especializado fundamentalmente en la producción de cacao para la exportación. Uno de los aspectos que se analiza es, justamente, la evolución de estos cambios.

La zona elegida incluye los cantones Machala, Santa Rosa, Pasaje y el Guabo (Provincia de El Oro), el cantón Naranjal y la parroquia Balao (provincia del Guayas) y la parroquia Ponce Enríquez del cantón Santa Isabel (provincia del Azuay). Allí se concentra el 60 o/o de los productores bananeros inscritos oficialmente, quienes cultivan el 52 o/o de la superficie nacional sembrada. La estructura de la tenencia de la tierra, sembrada con banano en esta zona, es similar a la correspondiente a nivel nacional, respecto al cultivo.

El estudio se centra fundamentalmente en el complejo exportador bananero. Solo se hacen referencias laterales y complementarias al cacao, para explicar la racionalidad del cambio del banano al cacao entre los productores campesinos, por las ventajas que les ofrece actualmente este último cultivo.

Si bien la investigación prioriza la situación actual, se entrega, con fines comparativos, una breve visión a partir de 1948, año de inicio del *boom* bananero ecuatoriano. Los elementos básicos que configuraran la situación actual y la diferencia respecto a las fases anteriores, se establecieron a partir de 1976, año en el que se inauguró el programa de productores asociados de la *Standard Fruit*.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Hasta aquí se ha enfocado la estrecha interdependencia que se presenta entre las características particulares del desarrollo del sector primario exportador, las condiciones sociales preexistentes, y la configuración social resultante. El propósito central de este estudio es determinar, a partir de una base empírica consistente, los efectos del complejo agroexportador bananero de la zona sobre la estructura social, poniendo énfasis en los elementos estructurales que condicionan la capacidad de propagación social y regional del excedente. Como se mencionó, cuatro son los elementos explicativos básicos: la dotación y remuneración de factores en el sector exportador; su articulación con la producción doméstica de bienes salario; la estructura interna de apropiación social del excedente en el sector exportador; y los enlaces de la actividad exportadora. Ello permitirá estructurar un modelo de desarrollo y articulación del subsistema bananero en su momento actual, y compararlo con los modelos vigentes en períodos anteriores, que han sido estudiados desde una perspectiva teórica semejante.

El conocimiento empírico de esos cuatro elementos requiere de la indagación de distintas variables vinculadas con la tecnología de producción, empaque, transporte interno y exportación de la fruta; con los niveles de salarios, costos, precios y tasas de ganancias; con las condiciones de vida de los trabajadores; con la estructura de concentración económica en la exportación, entre otras.

La información empírica necesaria para el estudio se obtuvo principalmente de cuatro encuestas realizadas respectivamente a los productores bananeros, a los campesinos del área, a los asalariados agrícolas y a los estibadores portuarios; de entrevistas a productores, pequeños y medianos exportadores, funcionarios y ex-funcionarios estatales y técnicos y ejecutivos de *Standard Fruit*. Además se recolectó información primaria de distintas instituciones públicas, principalmente el Programa Nacional del Banano (PNB); se empleó también estadísticas oficiales, informes inéditos de *United Fruit*, y distintas publicaciones e investigaciones especializadas en el país y a nivel internacional.

El análisis se ha estructurado desde dos perspectivas complementarias: la de los actores sociales y la de las variables globales del modelo. En el primer caso, se caracteriza la situación de los distintos grupos de productores, trabajadores y exportadores, y de los campesinos de la zona. En el segundo caso se plantea una visión globalizante, alimentada por los estudios de los actores. Con los elementos explicativos mencionados se caracterizan las condiciones sociales básicas del desenvolvimiento del subsistema.

En cuanto al *mercado de exportación de banano* en el país se estudia la evolución de su estructura, particularmente su grado de concentración; se identifican las empresas principales, relacionando su participación en el mercado nacional con sus distintas estrategias, a nivel internacional e interno, frente a productores, trabajadores y al estado.

En relación con los *productores bananeros* se establece una distinción entre capitalistas y campesinos. Cuando se analiza la situación de esos productores, se destacan las formas de vinculación con las empresas exportadoras, su participación en el excedente generado y su grado de diferenciación o heterogeneidad interna. En este último aspecto se considera, especialmente, la dotación de factores, la tecnología, la vinculación con las transnacionales y la extensión, calidad y ubicación de la tierra.

En el caso de los *productores bananeros campesinos* no solamente se considera su participación como productores, sino otras formas de vinculación al subsistema bananero: el abastecimiento de mano de obra, el aporte a la reproducción de la fuerza de trabajo, y el posible suministro de bienes salario al mercado.

Cuando se analiza la situación de los *trabajadores bananeros* se enfoca su número, grado de especialización del trabajo, estructura del mercado laboral, salarios, grado de organización, estrategias de subsistencia y formas de vinculación con los productores y exportadores. El análisis se centra en los trabajadores rurales y estibadores portuarios, haciendo también referencia a otros grupos cuya importancia es menor.

El estudio de los principales actores sociales, arriba descritos, se integra a un análisis del modelo de desenvolvimiento y articulación del sector exportador bananero, estructurado sobre los cuatro elementos antes mencionados. Dicho modelo se enfoca desde una perspectiva dinámica, comparando el contexto actual con situaciones prevalecientes en períodos anteriores.

Finalmente se evalúa los principales efectos del modelo desde los puntos de vista social y regional, remarcando los cambios producidos y su importancia, y se sugiere recomendaciones encaminadas a mejorar la distribución social del excedente generado en el complejo exportador.

TESIS CENTRALES DE LA INVESTIGACION

En general, el desarrollo de la exportación bananera en el Ecuador presenta características propias y produce resultados sobre la estructura económico social del país, diferentes a los que se han dado en los cuatro principales productores centramericanos. Los aspectos particulares del modelo ecuatoriano se deben principalmente a los siguientes elementos: el control nacional del sistema productivo; el elevado peso relativo de fincas de mediana extensión; una difusión regional más extensa del cultivo; una dotación de factores más intensiva en mano de obra y un nivel de salarios inferior al centroamericano; la mayor participación del estado; la menor concentración económica del mercado de exportación, el control más débil de las transnacionales y la existencia de una empresa nacional grande y algunas pequeñas; y finalmente, una estrecha articulación entre el sector exportador y el sector doméstico de la economía, en la cual las diversas formas no capitalistas de producción juegan un papel importante. Estos factores se han mantenido desde 1948, pese

a que sus características particulares han variado substancialmente a lo largo del tiempo.

Entre las consecuencias más significativas de la peculiar situación ecuatoriana merecen destacarse: la integración más estrecha entre el sector exportador y la estructura socioeconómica nacional; la mayor capacidad nacional para retener y reinvertir el excedente; un "efecto multiplicador" del desarrollo de las exportaciones también mayor; y la consolidación simultánea al desarrollo bananero, de una compleja estructura social cuyos mecanismos posibilitaron el mantenimiento de salarios bajos en ese sector. Esos mecanismos — funcionales al proceso de acumulación — han cambiado históricamente, aunque manteniendo y recreando siempre diversas formas no capitalistas de producción, y formas no mercantiles de reproducción de la fuerza de trabajo. Por estas razones, la estructura social resultante del desarrollo bananero mantuvo una notable desigualdad en la distribución del ingreso y en los niveles de productividad, y presentó agudas deficiencias en la satisfacción de las necesidades sociales básicas.

A partir de 1948 se han sucedido diversos escenarios en el mercado mundial y en las condiciones sociales internas; la interdependencia de estos dos aspectos ha condicionado la participación del país a nivel internacional de acuerdo con cada situación, y la actividad bananera ha experimentado permanentemente cambios en un complejo proceso de adaptación ante condiciones nuevas. Sin pretender desconocer la continuidad de las transformaciones, puede diferenciarse tres etapas en el desarrollo bananero del país.

1. Auge y consolidación del modelo tradicional (1948-1965)

Un período de fuerte crecimiento de las exportaciones; la dotación de factores tuvo alta propagación regional y demanda intensiva de mano de obra; hubo estrecha articulación con formas no capitalistas dominantes en el sector agropecuario doméstico; y la concentración del mercado de exportación fue relativamente baja.

2. Crisis y readecuación interna (1965-1976)

El país perdió ciertas ventajas comparativas y las exportaciones se estancaron. Cambió la variedad utilizada, se redujo la superficie sembrada y declinaron los salarios. Al mismo tiempo, se generalizaron las relaciones capitalistas en el sector agropecuario nacional. Ecuador se convirtió en proveedor de reservas y abastecedor de frutas de segunda calidad y se consolidó Exportadora Noboa, una empresa nacional.

3. Diferenciación y modernización a partir de 1976

La Standard Fruit estableció un modelo modernizante con una pronunciada tecnificación y la reapertura de mercados estables de fruta de primera calidad. Este modelo coexiste con el anterior, tanto dentro del país como a nivel internacional. Se produjo una heterogeneización y diferenciación social de los actores y una reducción significativa de la capacidad de distribución social del excedente, junto a una concentración en la estructura de apropiación. Es decir, se han reducido sustancialmente la capacidad de difusión social del modelo, la participación nacional en el excedente y la articulación entre el sector exportador y la economía nacional.

4. Características del modelo reciente

La tecnificación implica un cambio en el empleo de factores que reduce la demanda de mano de obra y la transforma, al sustituir trabajadores no calificados por obreros especializados; requiere menor superficie cultivada y, por último, utiliza mayor cantidad de capital.

La concentración social en la estructura de apropiación del excedente se manifiesta de múltiples formas: aumento de la participación de las empresas exportadoras en el excedente total; mayor concentración en la exportación y el establecimiento de una estructura de duopolio; reducción del número de productores y trabajadores; y declinación de la participación de los trabajadores en el excedente.

La heterogeneización social se presenta al aparecer un grupo de productores asociados a la *Standard Fruit*, quienes tienen mercados estables, introducen el cambio tecnológico y obtienen superiores niveles de rentabilidad. Por otra parte, persisten los productores independientes que han mantenido, tradicionalmente, condiciones sociales y tecnológicas muy heterogéneas. Ellos están vinculados a una estrategia internacional distinta, representada principalmente por Exportadora Bananera Noboa. La situación de los trabajadores se ha transformado también, profundizándose las diferencias de acuerdo con su relación laboral, rama de trabajo, nivel de calificación, etc.

La participación de sectores más tradicionales, como los campesinos, se ha reducido sustancialmente. Al declinar y transformarse cualitativamente las demandas de fuerza de trabajo, las articulaciones con las economías campesinas se han debilitado y la actividad bananera ha adquirido una mayor autonomía respecto a la estructura social de la región.

4.1 Las empresas exportadoras

Hasta 1965 prevaleció un esquema relativamente limitado de concentración en la exportación de la fruta; ninguna empresa alcanzó una participación mayor a 1/6 del total. En la actualidad, el mercado está compartido principalmente

por dos empresas: Exportadora Bananera Nobao, que se expandió entre 1965 y 1976, y *Standard Fruit*, cuyo crecimiento se produce desde 1976. Las dos empresas mantienen estrategias distintas, tanto a nivel internacional, como respecto a los productores, trabajadores y al Estado.

La *Standard* fue la primera compañía que inició un programa de productores asociados en el país en 1976. Los contratos realizados con productores, principalmente medianos, le permiten obtener un control casi total del proceso productivo e implantar un avanzado paquete tecnológico, con lo cual obtiene fruta de primera calidad, destinada principalmente al mercado de Estados Unidos. De esta forma, el país deja de ser solo un abastecedor de reserva de las transnacionales y se convierte en proveedor estable de cantidades sustanciales de fruta de calidad en el mercado más exigente. Este tipo de participación, impulsado por la *Standard*, y en menor medida por la *United Brands* y por la *Del Monte*, alcanza aproximadamente la mitad de las exportaciones del país, lo que equivale a algo menos del 10 o/o del mercado mundial.

El porcentaje restante de las exportaciones está controlado por Exportadora Bananera Nobao y otras empresas nacionales pequeñas. La calidad de la fruta es heterogénea y los precios inferiores. Se destina a mercados tradicionales de segunda calidad y a consumidores no tradicionales. La mayor cantidad proviene de productores independientes sin contratos estables; otra parte es cubierta por la producción realizada en propiedades de los exportadores. Aunque la tecnología es heterogénea, los niveles de productividad de la tierra y del trabajo son sustancialmente inferiores a los logrados por los productores asociados. Salarios y precios inferiores al productor compensan la desventaja de una tecnología menos eficiente. Este grupo mantiene los rasgos que caracterizan al modelo anterior.

4.2 Los productores

Hasta 1976, la exportación de la fruta se abastecía casi totalmente de un elevado número de productores independientes, que la vendían a las empresas exportadoras, días antes de cada embarque. No existían contratos estables y la tecnología era reducida en el empleo de capital, intensiva en el uso de mano de obra y extensiva en la ocupación del suelo. Esta situación, en relación con la vigente en Centroamérica, se basaba en la amplia disponibilidad de tierras y en los reducidos niveles salariales. Con el ensayo de la *Standard* surge una situación distinta: el productor obtiene un contrato a mediano plazo, crédito y asistencia técnica y recibe un precio superior por la fruta, pero debe entregar casi totalmente el control técnico de la producción a la compañía y asegurarle un abastecimiento exclusivo.

Junto a la reducción substancial de la superficie sembrada, también ha disminuido el número de productores, con el desplazamiento definitivo de aquellos ubicados en condiciones menos favorables, como la mayoría de los campesinos. Asimismo, ha habido una declinación importante de las demandas de fuerza de trabajo

y una definida diferenciación del producto, de acuerdo con las compañías y los mercados de destino.

Entre los productores no asociados persiste la gran heterogeneidad que siempre caracterizó a este grupo social. Entre ellos se encuentran los productores-exportadores, normalmente poseedores de grandes extensiones y de una elevada tecnología; los grandes productores independientes poco tecnificados; los medianos productores no tecnificados; los pequeños productores, algunos de los cuales combinan rasgos capitalistas con campesinos; y finalmente, un reducido número que mantiene una definida racionalidad campesina. Aunque este amplio espectro de productores independientes ha perdido importancia, es claro que se mantendrá en el futuro, mientras el país continúe siendo abastecedor de fruta de segunda calidad y proveedor de reservas.

4.3 Los campesinos

Las áreas campesinas del proyecto se constituyeron en los años 60, a raíz de una sucesión de invasiones y la disolución de la hacienda Tenguel, donde la *United Fruit* había establecido una plantación. La articulación de los campesinos al sector bananero, originalmente estrecha, se ha ido debilitando hasta volverse marginal.

Durante los años 60, y posiblemente hasta mediados de los 70, el banano de exportación fue el principal producto comercial cultivado por los campesinos. Las familias pobres semiproletarias obtenían sus fuentes de trabajo en las fincas bananeras cercanas, y las actividades familiares de autosubsistencia contribuían a la reproducción de la fuerza de trabajo en el sector exportador, posibilitando el mantenimiento de reducidos niveles salariales.

El progresivo cambio tecnológico creó condiciones que obligaron a los campesinos a sustituir el banano por cacao, destinado sobre todo a la exportación.

El cambio de la variedad sembrada, y la tecnología que la acompaña, exigió inversiones de capital en drenajes, agroquímicos y maquinaria, que dificultaron el acceso de los campesinos a la producción. Por otra parte, la inestabilidad del mercado afectaba a los pequeños productores, que debían vender a intermediarios y generaba riesgos elevados por ser un producto perecible a corto plazo. De allí el abandono progresivo del cultivo, a tal punto que actualmente solo se mantiene un reducido grupo cuya ubicación excepcional le permite beneficiarse de rentas diferenciales.

El cultivo del cacao requiere una inversión mínima en agroquímicos y bienes de capital, su valor agregado presenta una estructura intensiva en mano de obra y el producto reúne condiciones tecnológicas favorables para la producción campesina, que aporta una fracción significativa de las exportaciones nacionales. Pese a la inestable estructura de precios a corto plazo y a la extensa red de intermediarios, los campesinos encontraron un bien más adecuado para sus estrategias productivas,

convirtiéndolo en su principal, y casi exclusivo, producto comercial.

Para los campesinos semiproletariados, el banano representa actualmente una fuente de trabajo muy reducida. La mayor parte de las tareas que no demandaban calificación, como el deshierbe manual, han sido sustituidas por técnicas alternativas. En consecuencia, la articulación de la producción campesina con el sector bananero se ha reducido substancialmente y continuará perdiendo importancia.

4.4 Los asalariados agrícolas

Es difícil encontrar un caso en la historia de la economía internacional del banano en el que se hayan producido efectos demográficos y migratorios tan amplios, a raíz de la expansión de este cultivo, como los operados en la Costa ecuatoriana entre 1948 y 1965. La rápida expansión de la producción desplazó la frontera agrícola de la región hasta integrar la mayoría de la superficie actualmente cultivada. Los requerimientos de mano de obra produjeron una migración masiva de la Sierra a la Costa y favorecieron la aparición de numerosas ciudades intermedias en esta región.

Los cambios tecnológicos, operados principalmente en los últimos años, han repercutido en una drástica reducción de la mano de obra empleada en el cultivo y exportación de la fruta: de 60.000 o más personas a principios de los años 60, a 32.000 trabajadores en la actualidad.

Además de la reducción numérica y del substancial crecimiento de la productividad del trabajo, se observa un cambio en las características de la fuerza laboral. Actividades que requerían abundante mano de obra no calificada, como el deshierbe manual, han perdido importancia. La amplia sustitución del transporte manual de los racimos cosechados hasta la empacadora por los funiculares tiene efectos similares. En síntesis, la demanda de trabajadores escasamente calificados se ha reducido y, en la actualidad, la mayoría de los obreros tiene una elevada especialización. El mercado de trabajo del cultivo muestra escasa permeabilidad para los trabajadores rurales temporales o campesinos semiproletarios no calificados.

Se ha evidenciado un fuerte predominio de los trabajadores permanentes sobre los contratados ocasionales por los finqueros. En este último grupo normalmente se han encontrado cuadrillas especializadas que rotan por las fincas, practicando la misma actividad de manera permanente.

La tendencia a la especialización del trabajador bananero resalta al estudiar las características del grupo. La gran mayoría son, exclusivamente, trabajadores agrícolas sin tierra; muy pocos son campesinos semiproletarios. Predominan los jóvenes con familias pequeñas, ya que el mercado laboral excluye a los individuos a una edad relativamente temprana. Cuando los trabajadores llegan a los 40 años, se ven obligados a engrosar la población marginal urbana o a adquirir tierra si han logrado ahorrar recursos, siendo la primera alternativa la más común.

La capacidad adquisitiva de los salarios es limitada y ha sufrido una ten-

dencia declinante en los últimos años. Las garantías sociales estipuladas en la legislación laboral, como seguros y jubilación, se cumplen solo en pocos casos, generalmente en propiedades grandes con sindicatos establecidos. Más bien predomina la contratación del trabajo a destajo y con frecuencia los obreros intensifican y extienden la jornada de trabajo para compensar los bajos salarios.

La organización de los trabajadores es mínima; solo un porcentaje inferior al 10 o/o pertenece a algún sindicato. Son los trabajadores de las grandes propiedades los que han logrado contratos colectivos que les garantizan estabilidad y el cumplimiento de la legislación laboral. En la mayoría de casos, por el prematuro desgaste físico ocasionado por la dureza y extensión del trabajo, el jornalero es despedido sin indemnización al cabo de algunos años. Sus salarios de subsistencia no les permiten acumular ingresos para financiar su vida de allí en adelante. Un mercado laboral caracterizado por la abundante oferta de fuerza de trabajo joven, sin barreras a la entrada y salida de trabajadores, conduce a una sustitución simple de trabajadores maduros por jóvenes.

En síntesis, con el salario el trabajador cubre únicamente los gastos de restitución inmediata de la fuerza de trabajo y no los períodos de inactividad forzada posterior. Diversos mecanismos no capitalistas del sector informal urbano son los que abastecen parte de los costos de reproducción familiar y mantenimiento de la fuerza de trabajo. Un alto porcentaje de los trabajadores reside en las ciudades y poblados de la región.

El cambio tecnológico ha propiciado la formación de una fuerza laboral especializada, permanente y desvinculada de otras actividades durante su fase laboral. Sin embargo, el empleo exclusivo de trabajadores jóvenes implica que los sectores tradicionales de la estructura social deben suplir las necesidades de reproducción no cubiertas por el salario. Este tipo de articulación, distinto del observado tradicionalmente, otorga un papel activo a las formas no capitalistas de producción o autoabastecimiento en la reproducción de la fuerza de trabajo.

4.5 Los estibadores portuarios

Constituyen el grupo más numeroso de trabajadores urbanos vinculados al complejo bananero. En este caso también se observa una drástica reducción, debida a la introducción de nuevas técnicas. El tradicional método manual de embarque de cajas ha sido reemplazado por el uso de bandas transportadoras en el caso de *Standard Fruit* y, en parte, de Exportadora Bananera Noboa. La *United Brands* ha introducido el sistema de *palettes* armados en las fincas, que elimina virtualmente el empleo de trabajadores en el puerto.

En la actualidad coexisten las tres tecnologías, siendo dominante el empleo de bandas transportadoras. Como consecuencia, el número de estibadores ha declinado aproximadamente en un 50 o/o; gracias a la acción de los sindicatos las reducciones no han sido mayores.

Los dos sindicatos más importantes, vinculados a las principales empresas exportadoras, han sido poco eficientes en la negociación salarial, debido a las condiciones adversas impuestas por la mecanización y la potencial competencia de trabajadores no organizados, que operan con otras empresas. La capacidad adquisitiva de los salarios ha declinado notablemente, de la misma manera que la relación entre los niveles salariales y el precio de la fruta.

Las políticas salariales de las dos empresas mayores son substancialmente distintas, siendo claramente superiores las condiciones de trabajo de los estibadores de *Standard Fruit*.

Además de la fuerte diferenciación que se origina en las condiciones laborales, existen otros factores demográficos, vinculados con la estructura familiar, que inciden decisivamente en las condiciones de vida. Las estrategias de subsistencia, que permiten complementar los ingresos de las familias de los estibadores, son el recurso más usado por los trabajadores no sindicalizados, los estibadores de Exportadora Bananera Noboa y aquellos que tienen familias extensas.

5. Efectos del desarrollo bananero sobre la estructura social y la articulación sectorial y regional

Durante la etapa de auge de las exportaciones (1948-1965), la dotación de factores repercutió en la formación de un numeroso proletariado agrícola cuya capacidad adquisitiva fue baja. En consecuencia, la configuración social resultante en la extensa región bananera se caracterizó por el predominio de condiciones de vida precarias. En las zonas dedicadas a la producción interna, las condiciones de vida fueron más adversas aún, debido a la extrema dureza de las relaciones laborales bajo formas precapitalistas.

Por otra parte, la necesidad de producir alimentos para abastecer de bienes salario al sector exportador, se cubrió mediante la integración al mercado nacional de la hacienda precapitalista serrana, y generando nuevas modalidades no capitalistas en la Costa. De esta manera, hasta principios de los 60, se abasteció al mercado nacional con alimentos baratos. El sector tradicional cubrió también la abundante demanda de mano de obra requerida por el complejo bananero.

La estructura de apropiación del excedente, en el interior de la rama vertical bananera, condujo a que los exportadores percibieran la parte más significativa, y obtuviesen elevadas tasas de ganancia, mientras las remuneraciones de los productores y los salarios fueron limitados. Las empresas exportadoras nacionales diversificaron sus actividades, reinvertiendo, principalmente, en la industria y en el sector terciario, así como consolidando un sector oligopólico urbano, nucleado en Guayaquil. Esta estructura de apropiación y reinversión amplió la brecha entre el campo y la ciudad.

Dentro de este panorama se produjeron, sin embargo, algunas condiciones que favorecieron un relativo desarrollo de mercados microregionales en las zonas ru-

rales de la Costa vinculadas al banano. La significativa importancia de las medianas propiedades, la generalización de las relaciones salariales y el conjunto de actividades de comercialización y servicios vinculado al complejo bananero, generaron demandas que repercutieron en el acelerado crecimiento de numerosos poblados intermedios.

Durante la segunda etapa (1965-1976), particularmente desde 1967, el cambio de variedad repercutió en la reducción de la superficie sembrada y su concentración en la costa sur. La generalización de relaciones capitalistas en el sector doméstico y la elevación de los precios relativos de los alimentos, fueron equilibrados mediante una significativa caída de la capacidad adquisitiva de los salarios en el sector exportador.

Aunque las diferencias regionales en las condiciones de vida sean muy pronunciadas en el país, especialmente al comparar las ciudades metropolitanas con el campo, los contrastes entre las zonas rurales son también importantes. Los datos evidencian que las condiciones de satisfacción de las necesidades básicas son mejores en las zonas de exportación bananera. Así mismo, la situación de la Costa es más favorable que la de la Sierra, donde se registran los niveles más dramáticos de pobreza.

La provincia de El Oro presenta los niveles de proletarización más altos de las áreas rurales, ha registrado tasas de crecimiento urbano elevadas respecto al país y también saldos netos migratorios positivos, aun en las áreas rurales. No se encuentra este panorama en zonas bananeras donde predominan grandes propiedades (cuenca del Babahoyo y Naranjal). Allí las condiciones sociales son marcadamente inferiores.

En síntesis, la crisis produjo el estancamiento de las exportaciones, la reducción de la superficie sembrada y una declinación del número de trabajadores. Aunque la estructura de apropiación y reinversión del excedente favoreció a los sectores urbanos y declinó la capacidad adquisitiva de los salarios, todavía en las zonas bananeras las condiciones de vida, migración y niveles de crecimiento urbano y regional son claramente superiores a las de otras áreas rurales.

Los cambios ocurridos en la etapa actual (desde 1976) repercuten en forma contradictoria sobre la estructura social y regional. Entre los efectos negativos pueden destacarse la reducción de la demanda de mano de obra; la declinación en la relación salario-precio del producto; la reducción del número de productores y de la superficie sembrada; la desvinculación creciente de las zonas campesinas; la mayor concentración del mercado de exportación, la mayor participación de empresas extranjeras que no reinvierten sus excedentes en el país; y el aumento del porcentaje del excedente apropiado por los exportadores y reinvertido fuera de la región.

Como efectos positivos pueden encontrarse principalmente dos. El primero sería el aumento de los enlaces que caracteriza a la producción bananera tecnificada: las necesidades de abastecimiento de insumos, mantenimiento de la maquinaria, etc., son superiores a las previamente existentes, lo cual mejora las posibilidades de empleo en los poblados vecinos. En segundo lugar, el porcentaje del excedente cap-

tado por los productores asociados es superior al que percibían anteriormente, mejorando su situación relativa. Este grupo es, sin embargo, solo el 8 o/o de los productores.

Un balance general muestra el claro dominio de los efectos negativos, una tendencia a la mayor concentración social, y el debilitamiento de los estímulos al crecimiento regional que caracterizaron a la actividad bananera.



Hacienda bananera con sistema de riego por aspersión, Provincia de El Oro. Foto de TH. Vogel, 1985.

PRESENTACION

La presencia predominante de un producto agrícola para la exportación trae como consecuencia transformaciones en la estructura socio-económica de la nación.

La trascendencia de esta temática y la necesidad de profundizar en el análisis que permita desentrañar los vínculos que atan esta producción con otros segmentos de la actividad económica y social, motivaron que la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador, con el apoyo financiero institucional del International Development Research Center, llevara a cabo la investigación que da origen a este libro.

Un equipo de investigadores de nuestra Facultad dirigidos por Carlos Larrea, sumaron esfuerzos y conocimientos para que el estudio exhaustivo de todas las dimensiones del complejo bananero, fuera puesto al alcance de la comunidad académica y público en general.

Esperamos que esta colaboración intelectual, este nuevo aporte de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, contribuya a enriquecer la comprensión de la realidad ecuatoriana.

Jaime Durán Barba
DIRECTOR FLACSO-ECUADOR

AUGE Y CRISIS DE LA PRODUCCION BANANERA (1948 - 1976)

La estructura socioeconómica ecuatoriana se caracteriza por su débil producción industrial, y por un tardío proceso de sustitución de importaciones, que ha alcanzado modestos resultados. En estas condiciones, la exportación de bienes primarios, que constituyó la actividad dinámica por excelencia durante la fase de "expansión hacia afuera", continúa ejerciendo un papel significativo y estratégico.

La evolución secular del sector exportador ecuatoriano se ha caracterizado, sin embargo, por su pronunciada inestabilidad. Al auge cacaotero (1860-1920) le sucedió un extenso período de crisis: a partir de la postguerra el auge bananero (1948-1965) transformó la situación, siendo sucedido por una etapa de estancamiento (1965-1971), finalmente devinieron el *boom* petrolero (1972-1980) y la crisis actual.

El Gráfico 1, que presenta la evolución de las exportaciones ecuatorianas entre 1860 y 1971, muestra la importancia histórica de las exportaciones de banano en el Ecuador, actividad que permitió no sólo la superación de una prolongada crisis, sino el restablecimiento de la vinculación internacional del país, convirtiéndolo en el primer exportador mundial de la fruta. Con el auge bananero, Ecuador entró en un largo proceso de crecimiento sostenido: el PIB, evaluado a precios constantes, ascendió a un 5,6 o/o acumulativo anual entre 1948 y 1954, a un 4,8 o/o entre 1954 y 1965, y a un 5,2 o/o entre 1965 y 1970.¹ El auge también constituyó el

1 La elevada tasa del último intervalo se obtuvo gracias al inicio del proceso de sustitución de importaciones, y a las primeras inversiones en el sector petrolero, y no obedeció al dinamismo del sector exportador, seriamente reducido.

núcleo articulador de la configuración social, sectorial y regional contemporánea del país. Ningún hecho, hasta entonces, había tenido una repercusión socioeconómica tan profunda, en un período tan corto de tiempo.

Entre los principales efectos sociales del auge bananero pueden mencionarse la migración masiva de la Sierra a la Costa; una acelerada urbanización; el fortalecimiento del estado; y, hacia inicios de los años 60, la disolución de las relaciones precapitalistas en el agro y el proceso de sustitución de importaciones. Pese a ello, su efecto sobre las condiciones de vida de los sectores mayoritarios de la población fue reducido.

Según el índice de calidad material de vida, elaborado por UNICEF en 1970, el Ecuador se ubicaba en el antepenúltimo lugar entre los 10 principales países sudamericanos, superando únicamente a Brasil y Bolivia.² La esperanza de vida al nacer, en el quinquenio 1965-1970, alcanzó un valor inferior al promedio latinoamericano.³ “En 1970 el 49 o/o de la población ecuatoriana no llegaba a percibir un ingreso per cápita de 75 dólares anuales, nivel considerado el límite de pobreza. En ningún otro país de América Latina el fenómeno alcanzaba incidencia tan considerable”.⁴ La misma fuente señala que: “Ecuador figura entre los países que tienen el mayor porcentaje de población urbana sin suministro de agua por cañería (los otros son Bolivia y Haití), y entre los cuatro países que tienen mayores déficit en la ingesta de calorías (los otros tres son Bolivia, El Salvador y Haití). Con respecto a los logros en salud y educación, la situación no varía mucho; Ecuador ocupa los lugares quinto y sexto si la pobreza se mide, respectivamente, por la mortalidad infantil y el analfabetismo”.⁵

La pobreza fue mayor en el campo y, particularmente, en la Sierra. Los niveles medios de ingreso en el sector urbano superaron siete veces a los del campesinado.⁶ Este panorama de pobreza y desequilibrios regionales está relacionado con las condiciones sociales que estructuraron el desarrollo del subsistema bananero.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO

Antes de 1948 el banano era un producto marginal en las exportaciones nacionales; en 1947 apenas alcanzó el 4 o/o del total. A continuación se describe la evolución de las exportaciones de bananao entre 1948 y 1979, tomando en cuenta las cantidades exportadas, los precios relativos, su capacidad adquisitiva y los mercados.⁷

2 ISS-PREALC, op. cit., p. II-4.

3 CEPAL. *El cambio social en América Latina a comienzos de los años setenta*. En CEPAL. *Estudio económico de América Latina*. Santiago, 1973; CEPAL. *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*. Santiago, 1976.

4 ISS-PREALC, op. cit., p. VI-57.

5 Ibid., p. VI-61.

Grafico N° 1

Exportaciones ecuatorianas a precios corrientes desde 1950 hasta 1971 y exportaciones de banano desde 1948 hasta 1971
(millones de dólares)

Escala semilogaritmica

Tendencias de largo plazo calculadas con regresiones exponenciales:

Exportaciones:

1950 - 1970: (excepto años de la primera guerra mundial)

$$X = 3.076(1.0274)^{t-1950} \quad \rho = 0.868$$

$$1921 - 1940: X = 11.854(1-0.0294)^{t-1921} \quad \rho = -0.4743$$

$$1941 - 1947: X = 12.74(1.227)^{t-1941} \quad \rho = 0.934$$

$$1948 - 1954: X = 38.26(1.171)^{t-1948} \quad \rho = 0.859$$

$$1955 - 1971: X = 82.83(1.0533)^{t-1955} \quad \rho = 0.964$$

Exportaciones de banano:

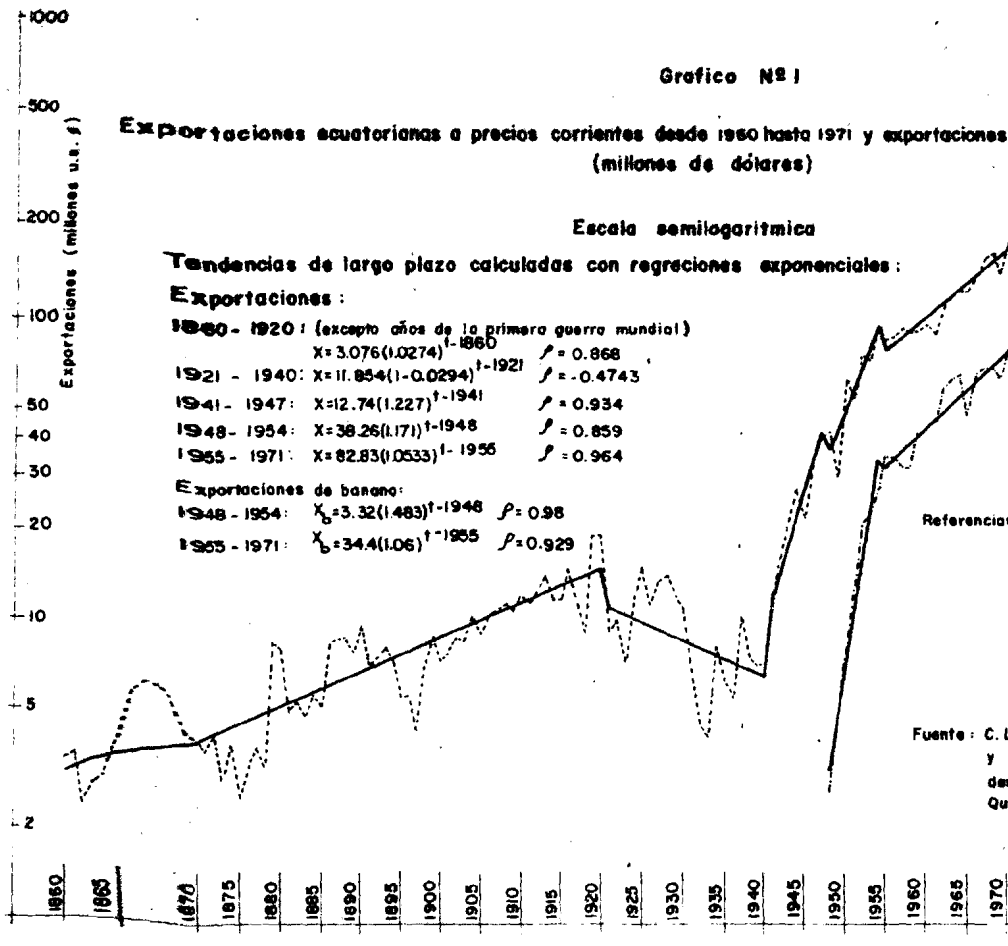
$$1948 - 1954: X_b = 3.32(1.483)^{t-1948} \quad \rho = 0.98$$

$$1955 - 1971: X_b = 34.4(1.06)^{t-1955} \quad \rho = 0.929$$

Referencias:

- exportaciones
- exportaciones de banano
- tendencia a largo plazo
- X : exportaciones
- X_b : exportaciones de banano
- t : tiempo (años)

Fuente: C. Larrea. El comercio exterior ecuatoriano, y la exportación de banano entre 1948 y 1972; descripción y periodización. Quito, FLACSO, 1982



(años)

En el Gráfico 2 se presenta el índice de precios deflactados, que muestra la evolución de la relación de intercambio para la fruta y su tendencia a largo plazo.⁸ Los precios relativos del banano ascendieron desde la postguerra hasta 1954, y luego declinaron persistentemente, a una tasa media del 2,1 o/o anual.

Las cantidades exportadas y la capacidad adquisitiva (Gráficos 3 y 4) muestran una tendencia ascendente estable hasta 1964, comportamiento que varía en los años posteriores. En las regresiones se observa claramente las diferencias entre la etapa de auge (1948-1964) y la crisis, iniciada en 1965.

En la primera etapa los *quantum* exportados, así como su capacidad adquisitiva total y por habitante, mantuvieron una tendencia ascendente estable, aunque los ritmos de crecimiento fueron declinantes. Mientras en la primera fase la expansión fue rápida, su impulso disminuyó paulatinamente, hasta tal punto que la capacidad adquisitiva por habitante se estabilizó en los últimos años. Por otra parte, el deterioro de los precios relativos generó una brecha creciente entre los volúmenes exportados y la capacidad adquisitiva.

En 1965 ocurrió una caída brusca, seguida de una recuperación que marcó el inicio de una nueva etapa: los volúmenes exportados, luego de alcanzar un nivel elevado se estancaron, marcando una tendencia a largo plazo que se mantiene hasta la actualidad. Pero el deterioro de los precios disminuyó el poder adquisitivo total y por habitante. En 1979, la capacidad adquisitiva por habitante alcanzó apenas a la mitad de la de 1964. Además, las pronunciadas oscilaciones a corto plazo presentaron una magnitud relativa muy superior a la del período anterior. La inestabilidad a corto plazo, y la declinación del poder adquisitivo de las exportaciones no se han alterado desde 1977. Por el contrario, ante la crisis internacional, el deterioro de los términos de intercambio se ha profundizado.

Durante el auge bananero, particularmente en sus primeros años, el principal mercado fue el norteamericano. Su participación superó, casi todos los años, el 50 o/o del total, y bordeó el 80 o/o hasta 1954. Las ventas a Europa Occidental, especialmente a Alemania, cubrieron casi toda la diferencia (Gráfico 5).

La crisis se inició con una pronunciada caída de las exportaciones a Estados Unidos, seguida por el estancamiento del mercado europeo occidental. La rápida expansión del mercado japonés permitió mantener las exportaciones hasta 1972; posteriormente lo hicieron los mercados no tradicionales y la reapertura del mercado norteamericano.

EL AUGE BANANERO (1948-1965)

Las etapas de auge y consolidación del modelo tradicional del subsistema bananero se exponen analizando la posición internacional del país, presentando los aspectos internos del subsistema y evaluando sus principales efectos sociales y regionales.

Grafico N° 2

Indices deflactados de precios del banano en E.U. (1948-1979)

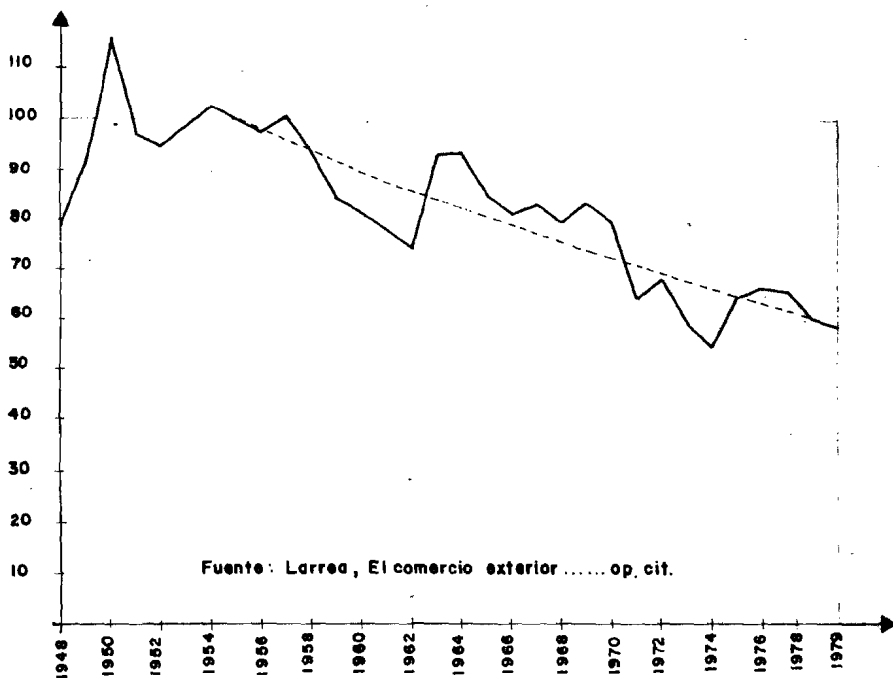
base: 1955 = 100

Ecuación exponencial de la tendencia
a largo plazo
(1955-1979)

$$I = 99.6 (0.979)^{t-1955}$$

$$\rho = -0.874$$

$$\alpha = -2.1 \%$$



Referencias :

----- tendencia a largo plazo

———— índice

I: índice

t: tiempo

 ρ : coeficiente de correlación α : tasa de crecimiento

Grafico N° 3

Tendencias a largo plazo en las cantidades exportadas de banana y su capacidad adquisitiva entre 1948 y 1979.

Funciones de las tendencias a largo plazo

Cantidades exportadas

1948 - 1964:

$$Q = -1.018(t-1948)^2 + 73.14(t-1948) + 64.9$$

R = 0.99

----- Cantidades exportadas (miles t.m.)

— Capacidad adquisitiva
miles t.m. eq. de 1955

— Tendencias a largo plazo

1966 - 1979:

$$Q = 2.98(t-1966) + 1255.5$$

$\rho = 0.054$

Capacidad adquisitiva

1948 - 1964:

$$CA = -1.523(t-1948)^2 + 75.6(t-1948) + 73.9$$

R = 0.982

1966 - 1979

$$CA = 1016.8(0.9747)^{t-1966}$$

r = -2.53

$\rho = -0.485$

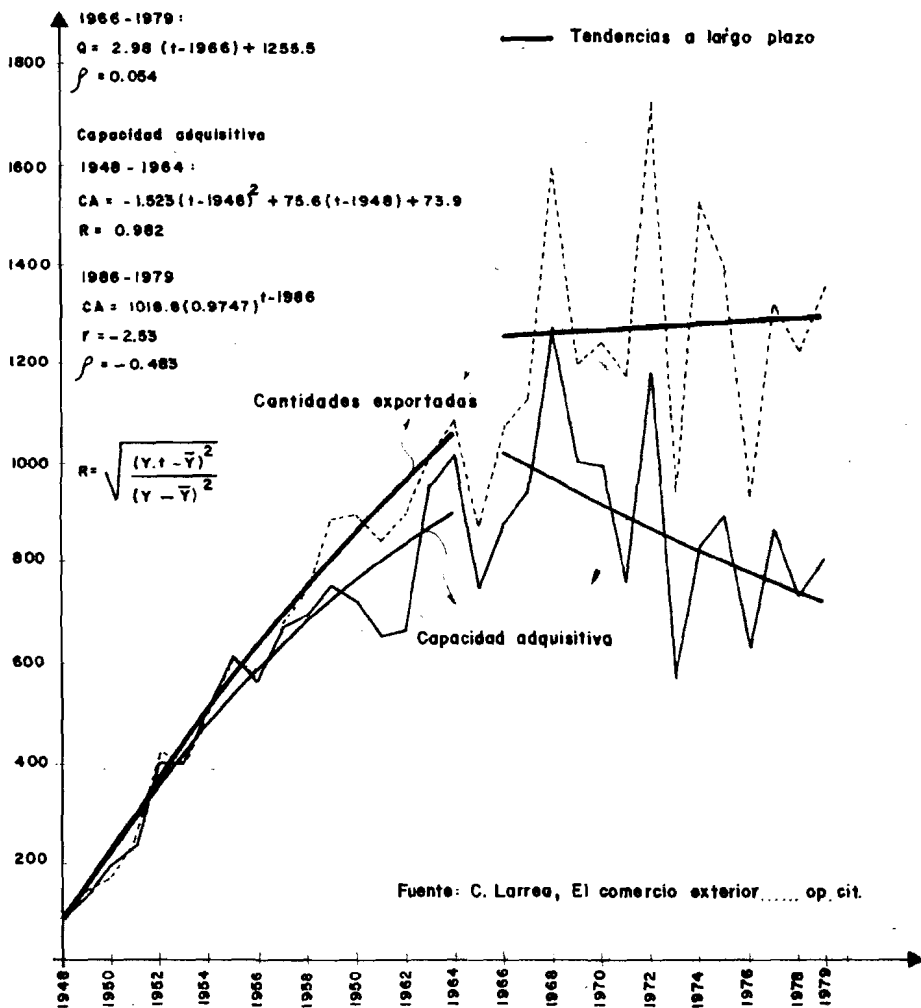


Grafico N° 4

Capacidad adquisitiva por habitante de las exportaciones ecuatorianas de banana y sus tendencias a largo plazo.

Funciones de las tendencias a largo plazo.

1948 - 1964:

$$C.A./H = -0.0007758(t-1948)^2 + 0.0223(t-1948) + 0.0257$$

$$R = 0.948$$

1966 - 1979:

$$C.A./H = 0.2 (0.9448)^{t-1966}$$

$$r = -5.54 \%$$

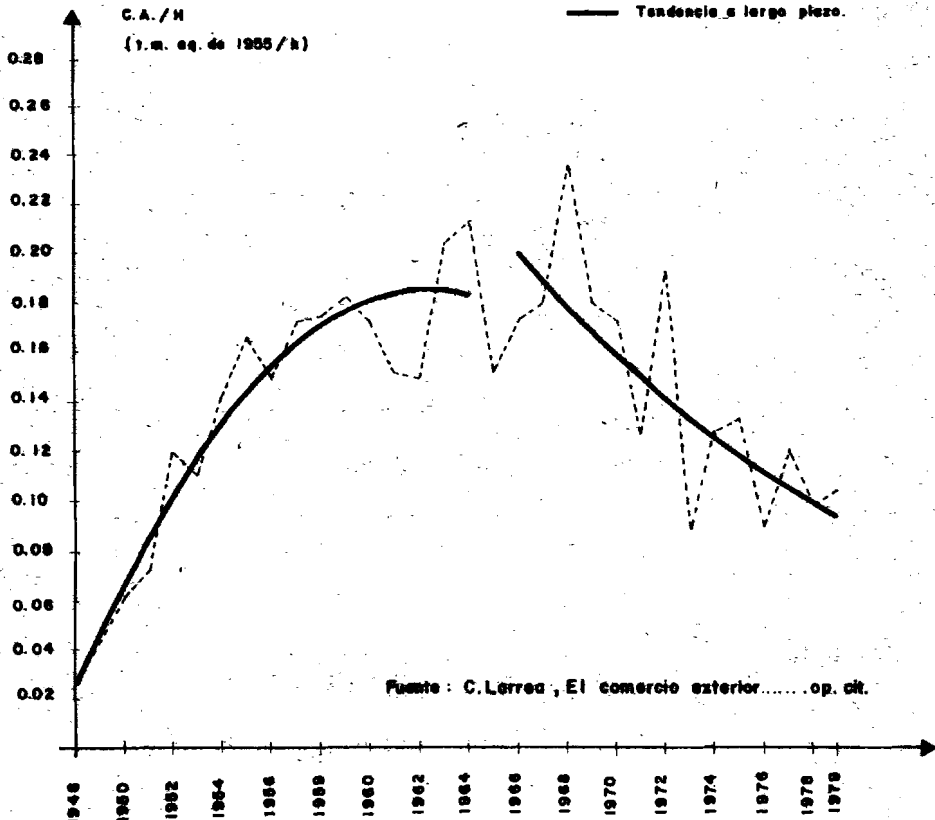
$$\rho = -0.776$$

C.A./H

(y.m. eq. de 1965/h)

----- C.A./H

————— Tendencia a largo plazo.



Fuente: C. Llerena, El comercio exterior..... op. cit.

Grafico N° 5

Principales mercados del banano ecuatoriano (1948-1979)

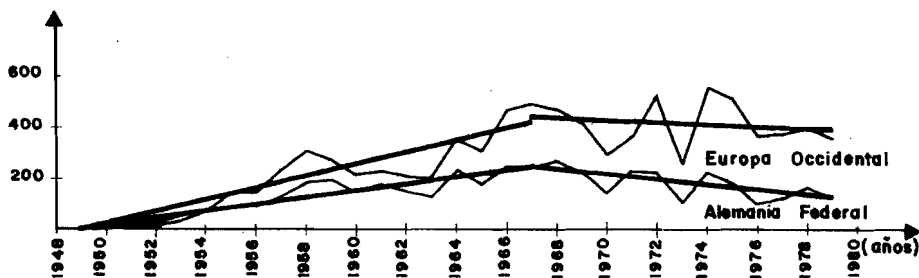
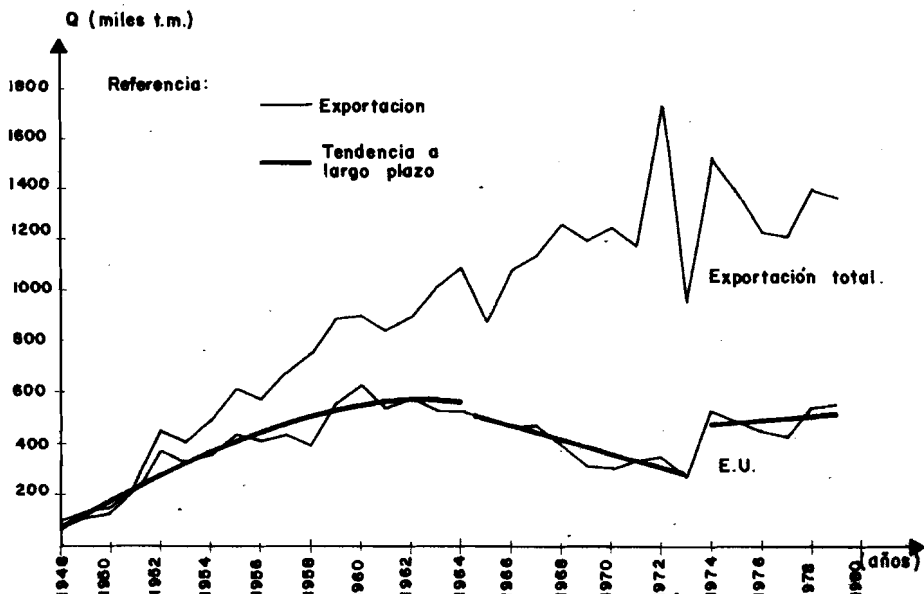
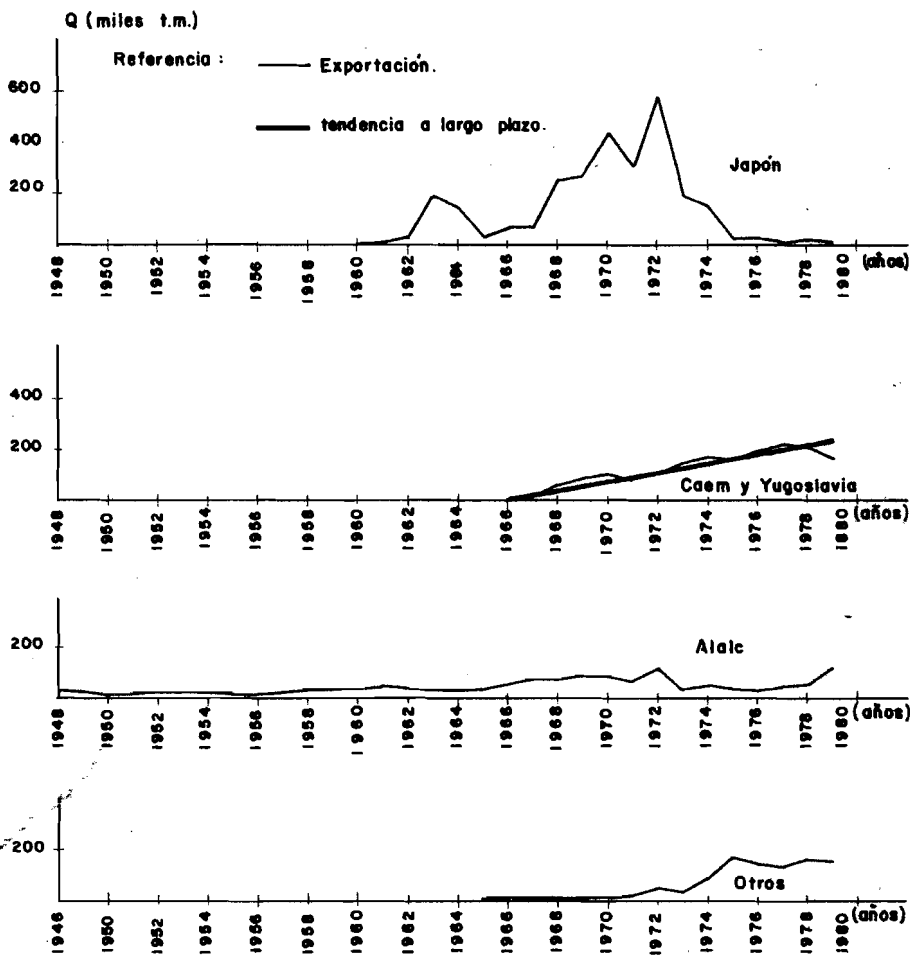


Grafico N° 5 (continuación)



1. El Ecuador en el mercado internacional del banano ⁹

El ingreso del Ecuador como proveedor importante del mercado mundial — es el primer abastecedor mundial desde 1954 —, se produce en un mercado establecido, con proveedores y consumidores definidos desde los inicios de la exportación de banano, a fines del siglo XIX. La demanda mundial de la postguerra se componía de un mercado libre, constituido por Estados Unidos y por Europa Occidental, y de mercados preferenciales (Inglaterra y Francia), que se abastecían de sus colonias o ex-colonias del Caribe.

Antes de la guerra, el mercado libre estuvo abastecido sobre todo por los grandes enclaves de la *United Fruit* y de la *Standard Fruit*, ubicados en Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, y un tercio del total provenía de un grupo de países en el cual las transnacionales no habían realizado grandes inversiones (principalmente México, Nicaragua, Cuba, República Dominicana, Haití y Bélice). A partir de 1948, las exportaciones ecuatorianas reemplazaron a las de este último grupo, mientras que las exportaciones de los enclaves se mantuvieron estacionarias, sin perder posiciones, hasta 1964. Los países desplazados del mercado mundial nunca recuperaron la importante posición que tuvieron en la preguerra. En 1964 el Ecuador abastecía el 25 o/o de la oferta internacional, superando levemente a los cuatro exportadores centroamericanos juntos.

Entre las distintas causas que condujeron a la readecuación de la oferta mundial, la más importante fue la propagación masiva en América Central de la plaga denominada *mal de Panamá*. Los procedimientos empleados por las dos transnacionales para enfrentar el problema fueron distintos. ¹⁰ Las acciones de la *United* se centraron en dos líneas: el cambio de tierras dentro de los países en donde mantenía sus enclaves y el abandono de sus intereses secundarios y dispersos en los países donde operaba en la preguerra, complementado con el desarrollo de nuevos cultivos en el Ecuador, donde la propagación del *mal de Panamá* era mínima y la compañía poseía extensas tierras no cultivadas con la fruta.

La *Standard Fruit*, que disponía de una menor extensión de tierras y cuyo volumen de operaciones era inferior, optó por una estrategia distinta. También comenzó a operar en Ecuador, pero abasteciéndose de productores independientes y, desde 1955, inició ensayos para introducir en el mercado mundial una variedad nueva — la *Cavendish* — resistente a la enfermedad y mejor adaptada a las condiciones ecológicas de América Central. Esta variedad se impuso en forma masiva desde 1965, cuando la *United Fruit* también optó por esta alternativa.

Pese a las grandes plantaciones que algunas empresas exportadoras poseían

9 Un análisis detallado del tema se encuentra en: C. Larrea, *Empresas transnacionales y...*, también disponible en inglés en: C. Larrea, *Transnational companies and banana exports from Ecuador, 1948-1972: an interpretation*. North South (Montreal), 7 (14): 3-42, 1982.

10 Véase, sobre todo, Ellis, op. cit.

en el Ecuador, la mayoría de las exportaciones provino de productores independientes, quienes se establecieron principalmente en zonas vírgenes, con apoyo crediticio del Estado y, en menor medida, de las transnacionales. El Estado asumió también la construcción de la infraestructura vial y portuaria, mientras que la burguesía local fue desarrollando las actividades administrativas y financieras para la expansión del complejo exportador.

Aunque el problema del *mal de Panamá* haya sido el factor más importante de la readequación regional de las exportaciones de banano, no puede explicar por sí mismo los cambios ocurridos. La consolidación del Ecuador en el mercado mundial fue posible gracias a la convergencia de factores ecológicos, socioeconómicos y políticos, que determinaron que los costos comparativos del país se mantuvieran favorables respecto a otros proveedores tradicionales. En efecto, Ecuador se benefició por la incidencia substancialmente inferior de las plagas, y por estar fuera del área de influencia de los ciclones que periódicamente asolan las costas del Caribe. Además los salarios — significativamente menores que los centroamericanos — constituyeron una ventaja importante.

Por otra parte, la estructura oligopsónica del mercado de abastecimiento de banano permitió al grupo de empresas exportadoras regular el precio de compra de la fruta, manteniendo limitada la ganancia de los productores. La inversión inicial de capital que tuvieron que realizar las transnacionales en Ecuador fue mínima, ya que el Estado asumió la mayoría de los costos de infraestructura.

Por último, la concentración de las exportaciones principalmente en el puerto de Guayaquil, permitió a las transnacionales el empleo regular de grandes buques con el consiguiente aprovechamiento de economías de escala en el transporte marítimo.

Sin embargo, el país enfrentó dos desventajas comparativas fundamentales: la ubicación geográfica y el retraso tecnológico; el Ecuador se encuentra más alejado de los principales mercados y los buques generalmente deben cruzar el Canal de Panamá. La tecnología de cultivo, transporte interno y embarque de la fruta en el país ha sido menos eficiente que la empleada por las transnacionales en sus enclaves,¹¹ debido al desaprovechamiento de economías de escala en la producción, a la reducida inversión de capital, a una menor difusión de los conocimientos agronómicos, etc. Además, la calidad de la fruta ecuatoriana ha sido inferior y más heterogénea que la proveniente de los enclaves.

Sin embargo, el balance entre ventajas y desventajas beneficiaba al país. Estudios sobre costos comparativos internacionales, realizados antes de 1965, demuestran que el banano ecuatoriano colocado en puertos norteamericanos era más barato que la fruta de los enclaves del Istmo.¹²

11 Una tecnología menos eficiente es aquella que frente a condiciones externas similares — salarios, fertilidad, ubicación — produciría a costos más elevados. Estas condiciones externas podrían ser inclusive las del país.

12 E. Levic. *Informe al gobierno sobre mercadeo de banano*. Quito, FAO, 1966. (Mecanografiado).

Además de las dos principales transnacionales, numerosas compañías medianas y pequeñas pudieron desarrollarse al amparo de la privilegiada situación ecuatoriana. Entre ellas sobresalió una empresa nacional — Exportadora Bananera Noboa — cuyo volumen de operaciones en el mercado mundial actualmente es apenas inferior al de la *Del Monte*.¹³

2. Estructura interna del modelo tradicional

Antes de abordar las características particulares del modelo tradicional, se discute sobre la capacidad de propagación del crecimiento económico de las exportaciones de banano en el Ecuador.

2.1. *El "efecto multiplicador" de la exportación de banano.* Si bien en el modelo primario exportador el sector externo es el factor fundamental en la dinámica económica, su efecto de propagación en el crecimiento económico varía en función del control nacional o extranjero del sistema productivo, la dotación de factores del sector exportador, sus enlaces y articulaciones internas, etc. En el caso del banano existen profundas diferencias entre el enclave, dominante en los cuatro principales exportadores centroamericanos, y el Ecuador, lo cual podría repercutir en distintas capacidades de propagación del crecimiento de las exportaciones en el producto interno. El efecto histórico acumulado de esa capacidad puede reflejarse en un índice: la participación de las exportaciones en el PIB de varios países de América Latina (Cuadro 1).

La mejor posición relativa corresponde al grupo A, integrado por países avanzados en la industrialización y con un extenso mercado interno capaz de generar un crecimiento relativamente autónomo del sector exportador. Ecuador se encuentra en el segundo grupo, con un producto aproximadamente 9 veces superior al valor de las exportaciones, su posición contrasta con la de los tres enclaves centroamericanos, cuyo producto es apenas 5 veces mayor que las exportaciones.

Estos datos confirman que la capacidad de propagación interna del crecimiento de las exportaciones de banano en el Ecuador, con el control nacional de la producción, el predominio de medianas propiedades y un menor poder de las transnacionales, ha sido substancialmente mayor que la de los países centroamericanos.

Para evaluar más detenidamente el "efecto multiplicador" de las exportaciones sobre el producto en el Ecuador, se correlacionó la capacidad adquisitiva de las exportaciones totales de cada año (entre 1948 y 1970) con el producto del año siguiente (Gráfico 6). La curva parabólica de regresión, cóncava hacia arriba, y el elevado ajuste obtenido ($R = 0,94$), muestran un interesante comportamiento dinámico. En efecto, durante los primeros años, el "efecto multiplicador" del crecimiento de las exportaciones, que puede medirse por la pendiente de la curva, fue relati-

13 Noboa embarca anualmente 30 millones de cajas, frente a los 33 millones de *Del Monte*. Ellis, op. cit., p. 286.

Cuadro 1

RELACION PORCENTUAL ENTRE LAS EXPORTACIONES Y EL PRODUCTO
INTERNO BRUTO PARA ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS (1970)

Grupo	País	Cuociente (o/o)	PIB/exportaciones
A	México	3,8	26,3
	Brasil	5,2	19,2
	Argentina	7,6	13,2
B	Uruguay	9,5	10,5
	Paraguay	10,6	9,4
	Ecuador	11,5	8,7
	Colombia	11,9	8,4
C	Chile	16,9	5,9
	Bolivia	16,9	5,9
	Venezuela	22,7	4,4
D	Guatemala	19,7	5,1
	Costa Rica	23,5	4,3
	Honduras	23,7	4,2

Fuentes: ONU. *Statistical yearbook*. New York, 1977; CEPAL, *Indicadores del desarrollo*. . .

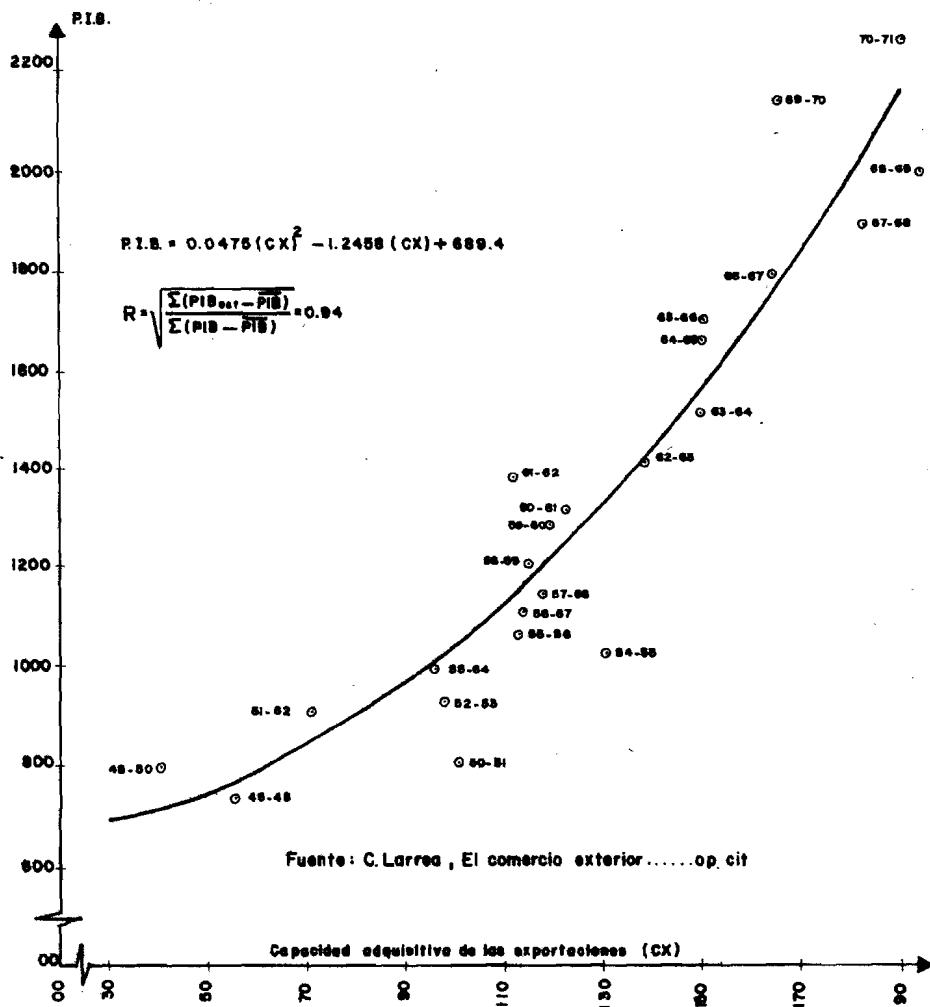
vamente bajo, y su valor fue aumentando a lo largo del tiempo. Así, este índice pasa de 5,1 a comienzos de los 50, a 10,4 en la década siguiente, para tomar un valor de 16,1 al final del período. En otras palabras, se encuentra un sustancial aumento, a lo largo del período, de la capacidad de la economía nacional para aprovechar, en su propio beneficio, el aumento del poder adquisitivo de las exportaciones.

Durante la década de 1950 el carácter eminentemente rural de la población; la extrema concentración del ingreso heredada de la etapa cacaotera; el comportamiento rentista y el consumo suntuario del excedente entre las clases dominantes; la limitada monetarización de la economía nacional; el predominio de relaciones no capitalistas en la Sierra y algunas áreas de la Costa; y la debilidad de los enlaces productivos pueden explicar el reducido valor del "efecto multiplicador".

Sin embargo, hacia 1960 ya se había construido una compleja red vial; el proceso de urbanización avanzaba a un ritmo del 5 o/o anual, al mismo tiempo que se expandía el sector público y los estratos medios urbanos; en el campo costeño disminuyó la concentración en la tenencia de la tierra, mientras en la Sierra se transformó la hacienda tradicional. Este proceso de integración nacional permitió que la reinversión productiva del excedente bananero fuese mayor. En los últimos años de la década de 1960 el Estado impulsó la sustitución de importaciones aumentando,

Grafico N° 6

Regresión parabólica de la relación entre la capacidad adquisitiva de las exportaciones y el producto interno bruto del año siguiente entre 1948 y 1971 (millones de u.s. \$ de 1970)



aún más, la reinversión productiva. Resulta indudable, entonces, que en Ecuador la exportación de banano tuvo una irradiación mayor sobre la economía nacional que en América Central.

2.2. *El modelo tradicional del subsistema bananero.* Cuatro serán los elementos considerados en el análisis del modelo; la estructura de propiedad, dotación y remuneración de los factores productivos; la estructura interna de apropiación del excedente; la articulación con el sector agropecuario nacional; y los enlaces.

2.2.1. *Factores productivos.* El auge del banano articuló a la economía nacional la mayoría de tierras cultivables del Litoral que se encontraban vírgenes antes de 1948. Esa integración se dio bajo un esquema de dispersión y extensión que contrasta con el aislamiento y concentración de los enclaves centroamericanos. La relación entre los rendimientos unitarios fue también muy desigual. En 1964, la productividad exportable del Ecuador fue 5,7 tm. por ha. frente a 20,7 tm. por ha. que fue el promedio de los cuatro enclaves en el mismo año.

Otra diferencia importante con Centroamérica es la ausencia del monocultivo. En Ecuador, la superficie bananera se ha combinado con otros productos en un modelo que refleja una mayor articulación geográfica. Por otra parte, en el país fue claro el predominio de la mediana propiedad.

Las fincas entre 25 ha. y 500 ha. constituyeron más de la mitad de los casos y cubrieron dos tercios de la superficie cultivada (Cuadro 2). En 1964 la extensión sembrada con banano alcanzó un promedio de 68 ha., y el coeficiente de Gini (0,49) fue substancialmente menor que el de la Costa (0,78 en 1974) y el del país (0,82).

Entre las plantaciones mayores de 500 ha. sobresalieron tres casos de propiedades extranjeras. El primero es Tenguel, comprada por la *United Fruit* en los años 30, donde la compañía estableció hacia 1950 un enclave. Su disolución, ocurrida a inicios de los años 60, dio origen a propiedades campesinas. El segundo, en Esmeraldas, es también un enclave de una compañía europea, la *Fruit Trading Co.*,¹⁴ que se disolvió a fines de los años 50. El tercer caso corresponde a Balao, plantación de una compañía chilena (Frutera Sudamericana), que exportó como tal hasta 1981. Sin embargo, estas plantaciones nunca tuvieron una participación significativa en las exportaciones. Las propiedades menores de 25 ha. de banano (semicampesinas o campesinas) representaron el 45 o/o de los productores, aunque su participación en la superficie sembrada fue solo del 13 o/o.

El cultivo se caracterizó por un empleo intensivo de mano de obra mayor aún al centroamericano. En 1964, la remuneración al trabajo absorbió aproximadamente el 45 o/o del valor agregado nacional y el 30 o/o del costo de producción an-

14 L. Martínez. *Auge y crisis del banano en la provincia de Esmeraldas*. Revista Economía (Quito), No. 65: 37-75, 1976.

Cuadro 2

**DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE BANANERA DE ACUERDO
CON EL TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES (1964-1965^a)**

Extensión (ha.)	Número de propiedades	o/o	Superficie total	
			(ha.)	o/o
Menos de 10	403	15,5	3.494	2,0
Entre 10 y 25	795	30,7	20.027	11,4
Entre 25 y 50	611	23,6	32.331	18,4
Entre 50 y 100	379	14,6	37.357	21,3
Entre 100 y 500	366	14,1	59.723	34,1
Más de 500	38	1,5	22.429	12,8
Subtotal	2.592	100,0	175.361	100,0
Sin clasificar (estimación)	408		15.000	
Total	3.000		190.361	

Fuente: Levie, op. cit.

- a. Los datos se refieren a la superficie sembrada con banano y no a la extensión total de las propiedades. Es frecuente que la superficie total de los predios sea notablemente mayor que la destinada al cultivo de la fruta.

tes de la cosecha, frente a un 24,5 o/o en el caso de Costa Rica. ¹⁵ Sin embargo, la productividad del trabajo habría sido inferior, al menos en un 15 o/o, al promedio centroamericano. Si bien los salarios eran elevados en relación con otros, fueron menores que los centroamericanos. Mientras en el Ecuador se pagaba 1,9 dólares por jornada, se abonaba 3,2 dólares en Guatemala, 3,3 dólares en Costa Rica y 3,4 dólares en Honduras en 1969. ¹⁶

La inversión por hectárea fue moderada y claramente inferior a la centroamericana. ¹⁷ Para el transporte interno no se utilizaron ferrocarriles sino carreteras y, en los primeros años, se empleó el transporte fluvial. Fue el Estado quien construyó el sistema vial y portuario.

2.2.2. Estructura interna de apropiación del excedente. En el Cuadro 3 se presenta la distribución de las exportaciones en 1964, por compañías. Si bien la concentración fue significativa, ya que ocho empresas controlaron el 90 o/o de las exportaciones, fue baja en relación con América Central. Se puede observar también

¹⁵ Larrea, *El sector agroexportador*. . .

¹⁶ FAO. *La economía mundial del banano*. Roma, 1972.

¹⁷ CEPAL. *El desarrollo económico del Ecuador*. México, 1954; Ellis, op. cit.

Cuadro 3

ECUADOR: EXPORTACIONES DE BANANO POR EMPRESAS, 1964
(MILLONES DE CAJAS O SU EQUIVALENTE EN RACIMOS)

Empresa	Nacionalidad	Exportaciones (millones cajas)	o/o del total	o/o acumulado
Standard Fruit Exportadora Bananera	E.U.	11,3	16,6	16,6
Noboa S.A.	Ecuador	10,8	15,9	32,5
United Fruit Co.	E.U.	9,8	14,4	46,9
Ubesa	Alemania Occ.	9,1	13,4	60,3
Exportadores de Fruta del Ecuador	Alemania Occ.	7,6	11,2	71,5
Bananas S.A.	E.U.	5,5	8,1	79,6
Agrícola San Vicente	Ecuador	3,6	5,3	84,9
Frutera Sudamericana	Chile	3,2	4,7	89,6
Otras 23 empresas		7,1	10,4	100,0
Total		68,0	100,0	

Fuentes: Levie, op. cit., FAO, *La economía mundial* . . .

la presencia destacada de Exportadora Bananera Noboa, de dos empresas alemanas y de algunas compañías medianas y pequeñas.

La estructura del mercado de compra de fruta de estas empresas era oligopsonía, ante una oferta concurrencial. Antes de 1976, las compañías no tenían contratos estables con los productores y únicamente les asignaban cupos, días antes de los embarques, y solo seleccionaban la fruta que consideraban de calidad aceptable una vez cortada. Asimismo, los precios internos se regulaban de acuerdo con los intereses de las compañías exportadoras.

Estas empresas han mantenido la utilidad de los productores en el umbral que les permita una rentabilidad mínima, con excepción de las etapas de clara expansión de la demanda. Hasta 1965, los intentos de los productores y del Estado por fijar precios mínimos remunerativos fracasaron casi por completo.

En 1965, los exportadores percibieron aproximadamente un tercio del valor agregado total (Cuadro 4). Tomando en cuenta que seis de las ocho principales empresas fueron extranjeras, se ha calculado que al menos el 25 o/o de ese valor se reinvertió fuera del país. El porcentaje del excedente de los exportadores apropiado por empresas nacionales difícilmente habría superado el 30 o/o y correspondería principalmente a Exportadora Noboa, cuyo grupo económico ha realizado importantes reinversiones de capital en el Ecuador. Las tres mayores empresas exportadoras habrían sido las principales beneficiarias de la renta diferencial internacional que favoreció al país hasta 1965.

Cuadro 4

**APROPIACION SOCIAL DEL VALOR AGREGADO NACIONAL
EN LA RAMA VERTICAL BANANERA EN 1965
(DATOS PARA UNA CAJA EXPORTADA A NUEVA YORK)**

Concepto	Receptor social	Valor por caja (U.S. \$)	o/o Valor agregado nacional
Salarios	de 60.000 a 120.000 obreros	0,64	46,0
Utilidad del pro- ductor	3.000 productores	0,14	10,1
Utilidad empresas exportadoras	31 empresas de las cua- les 8 concentran el 90 o/o de las exportaciones	0,43	30,9
Impuestos	Estado	0,18	13,0
Total		1,39	100,0

Fuente: Larrea, *El sector agroexportador* . . .

El caso de los productores es contrastante: 3.000 empresarios captaron solo el 10 o/o del valor agregado nacional, porcentaje que apenas les permitiría mantenerse en la actividad de exportación. La heterogeneidad interna de este grupo social ha sido amplia desde que se inició el cultivo del banano. Los grandes productores, que han estado integrados verticalmente con las empresas exportadoras, y los beneficiarios de rentas diferenciales, habrían tenido una situación comparativa mejor y un acceso más estable al mercado que los productores medianos y pequeños, afectados por una demanda inestable, precios bajos y frecuentes rechazos por mala calidad de la fruta.

Los salarios absorbieron el 45 o/o del valor agregado.

La participación estatal permitió el financiamiento y mantenimiento de la infraestructura, así como el desarrollo de campañas fitosanitarias. Los impuestos a la exportación se redujeron desde 1969 y desaparecieron en 1976, salvo una pequeña cantidad cobrada a los productores para la aéreo-fumigación.

2.2.3. Articulación a la economía nacional. El auge bananero estructuró a la economía nacional, vinculando al sector doméstico tradicional, eminentemente rural, con el complejo agroexportador. Con el desarrollo del sector externo fue indispensable el abastecimiento abundante de fuerza de trabajo para cubrir las demandas de la expansión del sector y para regular los salarios a niveles bajos. También fue necesario producir bienes salario, principalmente alimentos, a precios baratos, a fin de mantener reducido el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo. La migración Sierra-Costa fue importante, y la disponibilidad potencial de la fuerza de trabajo superó la demanda, prevaleciendo, más bien, altas tasas de subempleo.

El abastecimiento barato de bienes salario también se estableció en esta etapa sobre una base productiva precapitalista. En la Sierra la hacienda tradicional respondió a la demanda activando sus reservas de tierras fértiles no cultivadas, con un modelo extensivo que no requirió de cambios sociales ni tecnológicos hasta 1960. En la Costa se recrearon formas no capitalistas, principalmente en el caso del arroz. La participación campesina fue también importante en las dos regiones. Bajo estas condiciones los precios internos de los alimentos mantuvieron valores sustanciales inferiores a sus cotizaciones internacionales.

2.2.4. Enlaces. Los enlaces productivos de la actividad bananera fueron inicialmente limitados y han aumentado a lo largo del tiempo. Los enlaces hacia adelante han sido siempre débiles, debido a la escasa transformación de la fruta. Los enlaces hacia atrás del cultivo de la variedad *Gross Michel* en el Ecuador fueron pequeños si se los compara con otros contextos nacionales de mayor tecnificación. Prevalció un empleo limitado de fertilizantes, pesticidas y maquinaria. El transporte interno de la fruta fue una actividad más rica en enlaces; requirió la construcción y mantenimiento de una extensa red de carreteras, y la operación y reparación de un numeroso grupo de camiones. Pero los enlaces más importantes ocurrieron en el consumo. Tanto los trabajadores como los medianos productores fueron consolidando mercados microregionales de cierta significación que posibilitaron, junto con los efectos de los enlaces productivos, el rápido crecimiento de numerosas ciudades intermedias en el Litoral, entre las cuales se destacó Machala, que actualmente es la cuarta ciudad del país.

Los principales beneficiarios nacionales del auge, la burguesía exportadora, los grandes propietarios y los dueños del capital financiero, desarrollaron su consumo en Guayaquil, ciudad que concentró los beneficios de este tipo de enlaces.

Entre los enlaces fiscales, los más importantes fueron los impuestos a la importación, que se constituyeron en la principal fuente de ingresos fiscales, y permitieron el amplio crecimiento del sector público, que benefició sobre todo a Quito, capital de la República.

2.3. Efectos sociales, sectoriales y regionales. El carácter extensivo del cultivo, su elevada demanda de mano de obra, el control nacional de la producción y la estrecha articulación con el sector tradicional configuraron una estructura altamente integrada entre el sector exportador y la sociedad. A su vez, esa integración provocó una fuerte dependencia de la sociedad, con respecto a las fluctuaciones del complejo exportador, mayor que en Centroamérica.

La estructura social resultante fue, sin embargo, altamente polarizada. Los reducidos niveles de vida de los trabajadores directamente relacionados con el banano y las precarias condiciones de los campesinos y sectores subalternos rurales, vinculados indirectamente al modelo, contrastan con la elevada concentración en la apropiación del excedente, sobre todo en la exportación. Ello reforzó una estructura social preexistente, caracterizada por grandes desniveles en la distribución del ingreso y la tierra.

En estas condiciones, el modelo consolidó las diferencias en los niveles de vida entre el campo y la ciudad y entre las regiones especializadas en la exportación y las zonas destinadas a la producción doméstica.

Aunque la participación nacional en el excedente fue superior a la centroamericana, el único grupo social con capacidad de reinversión interna fue el de los exportadores nacionales. De esta forma existió una estrecha relación entre el auge bananero y la consolidación de una burguesía local, residente en Guayaquil, con importante participación en las ramas financiera, comercial, industrial e inmobiliaria. Esta ha conformado los grupos económicos más poderosos del Ecuador, en particular el vinculado con el núcleo Noboa.¹⁸

Al constituirse un capital oligopólico local altamente concentrado, que se reinvertió principalmente en el sector moderno urbano industrial, se consolidó la tendencia a un desarrollo desigual.

Pero el modelo tuvo también efectos redistributivos, sobre todo por el peso relativo de las medianas propiedades bananeras en la estructura agraria costeña, por los efectos de enlaces productivos y de consumo y por la consolidación de un numeroso proletariado rural en el Litoral, cuyas condiciones sociales fueron menos duras que las prevalecientes en la Sierra. Es particularmente interesante el elevado dinamismo de los mercados internos microregionales en el Litoral, que se refleja en el rápido crecimiento de centros urbanos. La población de las ciudades intermedias de la Costa pasó de 75.000 a 184.000 habitantes entre 1950 y 1962.¹⁹ Otro efecto redistributivo importante fue el provocado por la expansión del Estado, especialmente respecto a los estratos medios residentes en Quito.

3. La crisis (1965-1976)

La crisis será analizada, como en el período anterior, partiendo de la situación internacional, para exponer luego los cambios en el modelo y sus efectos regionales, sectoriales y sociales.

A partir de 1965 las exportaciones ecuatorianas comenzaron a ser desplazadas de Estados Unidos y Europa Occidental. Las ventas del Ecuador a Estados Unidos se redujeron a la mitad entre 1964 y 1973, mientras en el caso europeo la declinación fue menor. Los nuevos mercados permitieron apenas compensar esta caída.

Se configuró así una situación de estancamiento en los volúmenes exportados, pérdida de la capacidad adquisitiva, e inestabilidad en el corto plazo, acompañada por una declinación en los mercados tradicionales y la pérdida repentina del

18 Glover, op. cit.; G. Navarro. *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito, Sol y Tierra, 1976.

19 Larrea, *Crecimiento urbano y...*

mercado japonés, que luego de una rápida expansión comenzó a declinar en 1973 hasta desaparecer.

Estos cambios estuvieron acompañados de una profunda transformación del mercado bananero mundial desde 1965, caracterizada por una importante expansión de las zonas básicas de operación de las transnacionales. Las exportaciones provenientes de Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá iniciaron una acelerada expansión que casi triplicó su volumen hasta 1971. A partir de ese mismo año, las transnacionales impulsaron también la exportación bananera de Filipinas hacia Japón, desplazando al Ecuador.

La razón de fondo de esta ofensiva fue un cambio en la estructura de costos comparativos a nivel internacional, que se derivó de la introducción masiva de la variedad *Cavendish*. Según F. Ellis, con el cambio de variedad los costos de la *United Fruit* en Honduras bajaron de un promedio de 2,54 dólares por caja para el intervalo 1960-1964 a 1,40 para el período 1965-1970.²⁰ Así la estructura de costos relativos perjudicó al Ecuador. El costo muelle Nueva York de una caja de banano *Gross Michell* ecuatoriano en 1965 era de 2,50 dólares, frente a 2,24 del *Cavendish* centroamericano.²¹

También las ventajas comparativas del Ecuador provenientes de sus condiciones naturales perdieron importancia: el menor desarrollo del *mal de Panamá* en el Ecuador desapareció como ventaja por la invulnerabilidad del *Cavendish*, y la ausencia de ciclones perdió significación por la mayor resistencia de la nueva variedad. Quedaron en pie únicamente otras ventajas derivadas de las condiciones sociales, como los salarios menores. Desde 1967 los productores ecuatorianos sembraron y comenzaron a exportar banano *Cavendish*, al parecer introducido por su propia iniciativa; más tarde el Estado estimuló el cambio de variedad, que hacia 1973 se había operado casi por completo, pero ello no revirtió la relación de costos comparativos.²²

Las acciones de las transnacionales fueron distintas frente al nuevo contexto. La *United Fruit* suspendió, desde 1965, sus operaciones regulares en el Ecuador (aproximadamente un sexto de las exportaciones del país) y siguió comprando, aunque de manera irregular e inferior a los valores acostumbrados antes de la crisis. La *Standard Fruit* mantuvo y, al parecer, incrementó sus operaciones cubriendo parte del mercado dejado por *United Fruit*.

Diversos autores han caracterizado la nueva posición internacional del país como proveedor de reservas de las transnacionales y como productor de fruta a un

20 Ellis, op. cit., p. 188.

21 Levie, op. cit.

22 FAO, *La economía mundial*. . . En este estudio se demuestra que en 1969 el costo FOB del banano *Cavendish* ecuatoriano era 92 dólares por tonelada frente a 90 dólares del de Costa Rica.

mercado de segunda calidad. En el primer caso Ecuador cubriría eventuales deficiencias en el abastecimiento de los enclaves y países privilegiados, ya que este país siempre dispone de un elevado volumen de producción exportable. El segundo caso se relaciona con la inferior calidad y los precios menores de la fruta ecuatoriana. En general, el banano ecuatoriano es de menor calidad y más heterogéneo que el de América Central, especialmente desde que se impuso la exportación en cajas con marca.

Sin embargo, según D. Glover,²³ los datos estadísticos no apoyan la tesis de que el Ecuador sería un productor de reserva de las compañías. Más bien, las fluctuaciones estacionales de la producción ecuatoriana, que coinciden con las de la demanda del hemisferio norte cuando las centroamericanas no lo hacen, explicarían el mantenimiento de altos volúmenes exportados establemente por el Ecuador. Es muy posible que esta y otras razones — caídas eventuales de la producción en América Central e importancia del Ecuador en las operaciones totales — hayan impulsado a la *Standard Fruit* a mantener un alto volumen de operaciones en el Ecuador. En cambio para la *United Fruit* el Ecuador pasó a ser un eventual abastecedor de reserva.

La exportación del banano de segunda calidad y a precio inferior se operó principalmente a través de Exportadora Bananera Noboa y otras empresas pequeñas.

3.1. Cambios del modelo. El cambio de variedad produjo una transformación profunda en la distribución espacial de la producción bananera, así como en la superficie cultivada y en la estructura de la tenencia de la tierra. Los tres procesos más importantes fueron: la reducción de la superficie sembrada, su concentración geográfica y la concentración económica de los productores.

Los rendimientos por hectárea del *Cavendish* duplican a los del *Gross Mitchell*; en consecuencia, al estancarse los volúmenes exportados, la superficie se redujo substancialmente: de 175.361 ha. registradas en 1965 a 85.905 ha. en 1976. Por otra parte, la mayor sensibilidad de la nueva variedad al estropeo durante el transporte interno, modificó las técnicas de manejo y empaque, e impuso la necesidad de concentrar el área bananera cerca de los puertos. En la Costa sur, donde se nucleó el cultivo de la nueva variedad, se combinó esta ventaja con mejores condiciones de suelos.

Esta readecuación estuvo acompañada por una reducción de la superficie media del cultivo y por un aumento de la importancia relativa de las grandes y pequeñas propiedades (Cuadro 5).

El coeficiente de concentración de Gini aumenta significativamente, pese a que sigue siendo menor que el valor que arroja para toda la estructura agraria de la Costa. En consecuencia, la importancia relativa de la mediana propiedad declina frente a extensiones grandes y pequeñas.

Por otra parte, el empaque del banano en cajas incrementó la demanda de

23 Glover, op. cit., pp. 93-103.

Cuadro 5

EVOLUCION DE LA EXTENSION Y ESTRUCTURA DE LA TENENCIA
DE LA TIERRA EN LAS AREAS SEMBRADAS CON BANANO (1965-1980)

Año	Extensión sembrada (ha.)	No. de pro- piedades	Sup. media (ha.)	Coefficiente de Gini
1965	175.361	2.592	68	0,49
1970	127.419	3.069	41	0,57
1980	59.552	2.406	25	0,63

Fuente: Dirección Nacional del Banano y Programa Nacional del Banano.

mano de obra y obligó a incorporar innovaciones tecnológicas, sobre todo en las grandes propiedades. Esa adopción paulatina de innovaciones condujo a un aumento de la productividad del trabajo, que en el caso centroamericano fue de un 64 o/o entre 1965 y 1976. En Ecuador se construyó costosos sistemas de drenaje en la Costa sur y se generalizó el uso de agroquímicos.

En síntesis, la combinación de factores en el cultivo del *Cavendish* fue menos extensiva en el uso de la tierra y menos intensiva en la mano de obra, a la vez que aumentó el empleo de capital. En todo caso persistió, y posiblemente se amplió la brecha tecnológica en relación con los enclaves centroamericanos. Antes de 1976, la difusión en Ecuador de una tecnología similar a la de los enclaves (riego por aspersión, transporte interno de los racimos por funicular, encintado de los racimos, etc.) fue mínima.

Al eliminarse la renta diferencial internacional que benefició a las exportaciones del país en la etapa anterior, el excedente unitario declinó, y es probable que se hayan reducido las tasas de ganancia de las empresas exportadoras.

Además de esta reducción absoluta, otros procesos cambiaron la estructura de apropiación. Entre ellos los más importantes fueron: un aumento de la concentración del mercado de exportación, el deterioro de la situación de los productores, una substancial reducción de la capacidad adquisitiva de los salarios, y la disminución progresiva, hasta su eliminación, de los impuestos a la exportación.

Los cambios en el mercado de exportación beneficiaron principalmente a Exportadora Noboa (en 1964 controlaba el 16 o/o del mercado y en 1976 alcanzó el 48 o/o), en desmedro de las empresas medianas y pequeñas.

La rentabilidad de los productores se redujo, tanto por la declinación de los precios como por la inestabilidad del mercado. Ante esa inestabilidad y la sobreproducción, los finqueros sufrieron dificultades en la venta de la fruta. De esta manera, los más afectados — productores medianos y pequeños, entre ellos los campesinos — absorbieron el costo del nuevo papel del país como abastecedor de reservas. ²⁴

Durante el auge bananero los salarios declinaron levemente pero, a partir de 1965, este fenómeno se dio con intensidad, hasta tal punto que en 1976 el salario apenas superaba la mitad del de 1952 (Cuadro 6). Además la evolución de los salarios, medidos en dólares, fue más lenta que la del precio del banano. En consecuencia, la participación de la masa de salarios en el excedente total declinó, no solamente por la reducción de los salarios relativos, sino por el aumento de la productividad del trabajo, situación que benefició directamente a los exportadores (Cuadro 7).

Cuadro 6

**CAPACIDAD ADQUISITIVA DE LOS SALARIOS DE LOS TRABAJADORES
BANANEROS NO CALIFICADOS ENTRE 1952 Y 1976 (AÑOS SELECCIONADOS)**

Año	Capacidad adquisitiva (sucres de 1965)	Indice (Base: 1952=100)
1952	770	100,0
1961	735	95,5
1964	620	80,5
1968	525	68,2
1969	595	77,3
1974	440	57,1
1976	415	53,9

Fuente: Larrea, *El sector agroexportador*. . .

La eliminación de los impuestos a la exportación, sugerida por los exportadores, pretendía mejorar la competición internacional de la fruta ecuatoriana. Como el Estado ha continuado financiando el mantenimiento y expansión de la infraestructura vial y portuaria y otras actividades, la medida significó de hecho un subsidio estatal a las empresas exportadoras.

En conclusión, los exportadores reaccionaron a la caída de la rentabilidad impuesta por la crisis, transfiriendo sus efectos a los restantes grupos sociales. Ello fue posible debido a la debilidad organizativa y política de los productores; a la ausencia de un movimiento sindical entre los obreros agrícolas bananeros; y a la gran influencia sobre las políticas estatales que han demostrado tener los exportadores, principalmente la mayor empresa nacional. Los productores — especialmente los pequeños — se vieron afectados por la política de precios y la inestabilidad de la demanda, los trabajadores perdieron casi la mitad de la capacidad adquisitiva de sus salarios, y el Estado eliminó los impuestos directos a la exportación.

El cambio de variedad y las políticas estatales aumentaron los enlaces hacia atrás y hacia adelante de la actividad bananera. Entre los primeros el efecto más importante se derivó de la introducción de las cajas de cartón. La principal empresa

Cuadro 7

SALARIOS MENSUALES DE LOS TRABAJADORES BANANEROS, DEFLACTADOS
RESPECTO AL INDICE DE PRECIOS DEL BANANO, ENTRE 1952 Y 1976
(AÑOS SELECCIONADOS)^a

Año	Salario mensual (Dólares de 1965)	Índice (Base: 1952 = 100)
1952	39,00	100,0
1961	39,50	101,3
1964	31,00	79,5
1968	34,30	87,9
1969	38,60	99,0
1974	30,50	78,2
1976	26,60	68,2

Fuente: Larrea, *El sector agroexportador*. . .

- a. Para calcular la relación entre el valor de los salarios y el precio internacional del banano se deflactó los salarios medios en dólares, respecto al índice de precios del banano en el mercado internacional. Se han tomado los precios unitarios del banano provenientes de Centro y Sudamérica, en puerto de entrada a E.U. publicados por: ONU. *Monthly Bulletin of Statistics*. New York. Varios números.

nacional que se estableció en esta línea — Industria Cartonera Ecuatoriana — con sede en Guayaquil, pertenece al grupo Noboa. En 1981 sus ventas alcanzaron los 41,5 millones de dólares, y la firma se ubicó en décimo octavo lugar entre las empresas más grandes del país.²⁵ Una segunda fábrica de menor tamaño opera en Machala, y aparentemente tendría vínculos con *Standard Fruit*.

También se fortalecieron las actividades de comercialización interna y de transporte, por los insumos que demanda el cultivo. Según la FAO, el costo de insumos y amortización del capital para el producto aumentó en el Ecuador en un 53 o/o.

El mayor avance en los enlaces hacia adelante se originó en 1966, con la conformación jurídica de la Flota Bananera Ecuatoriana, empresa de economía mixta con un substancial aporte estatal. Esta flota y otras empresas navieras nacionales, vinculadas principalmente al grupo Noboa, se fortalecieron sobre todo después de 1972, año de inicio del *boom* petrolero.

La disolución de la hacienda precapitalista en la Sierra y la abolición del trabajo precario en la Costa, alteraron el modelo de articulación entre el complejo agroexportador y el sector agropecuario doméstico.

Si bien la oferta de mano de obra se mantuvo alta, dada la reducción del

empleo generada por el estancamiento externo y por la tecnificación de la agricultura nacional, la situación fue distinta respecto a la provisión de bienes salarios baratos. La eliminación de formas no capitalistas, el cambio tecnológico y el aumento de la demanda urbana, en particular a raíz del auge petrolero, encarecieron los alimentos,²⁶ cuyos precios relativos subieron un 55 o/o entre 1965 y 1976. La canasta de bienes salario, medida en dólares, se encareció entre los años mencionados en un 20 o/o respecto al precio del banano. En consecuencia, el costo interno de la reproducción de la fuerza de trabajo dejó de ser barato, al menos en la magnitud previa a la crisis.

Se produjo entonces una drástica reducción del poder adquisitivo de los salarios agrícolas; los asalariados urbanos lograron una defensa más eficiente de sus niveles de ingreso debido a la capacidad reivindicativa de un movimiento sindical eminentemente ciudadano.

El papel de las formas no monetarias en la reproducción de la fuerza de trabajo rural, en particular el aporte de la producción campesina de autoconsumo habría compensado el efecto de la reducción salarial.

Algunos estudios empíricos refuerzan esta tesis. L. Barriga encontró en 1978 entre los trabajadores agrícolas no calificados, una proporción importante de campesinos serranos que trabajaban como migrantes temporales. Según Palomeque y Hoffmeyer, la mayor parte de los campesinos de la zona, incluso algunos de las provincias serranas más cercanas a la zona bananera, trabajaban en el banano, y los jornaleros permanentes de las fincas recibían, con frecuencia, pequeños lotes para cultivos de subsistencia.²⁷

Pese a que el encarecimiento de los alimentos alteró el modelo de articulación, es probable que hasta 1976 el aporte de las economías campesinas a la reproducción de la fuerza de trabajo, haya facilitado la subsistencia de los jornaleros agrícolas.

3.2. *Efectos sociales y regionales.* A raíz de la crisis la actividad bananera perdió importancia a nivel nacional. La exportación de petróleo reemplazó al banano como primer producto de exportación, y el crecimiento de la industria, la diversificación de la estructura productiva y la expansión del mercado interno han reducido la importancia estratégica que tuvo la exportación de fruta. También ha decaído su aporte al empleo.

Con la reducción de la superficie y la concentración de la producción en la Costa sur, el banano dejó de ser la actividad agrícola más importante del Litoral, dando paso a cultivos agroindustriales para el mercado interno, principalmente las oleaginosas.

26 Para un enfoque detallado del proceso, véase: Larrea, *El sector agroexportador* . . .

27 L. Barriga. *Límites estructurales a la transformación capitalista de la producción bananera en el Ecuador*. IDIS, Cuenca 1980; E. Palomeque y H. Hoffmeyer. *La situación de los jornaleros rurales en la zona de Machala (El Oro)*. Quito, CESA, 1982.

Junto a esos cambios se ha dado un proceso de concentración económica, que afecta negativamente a los productores y trabajadores, y limita la capacidad directa de difusión social de la actividad exportadora.

La crisis afectó en forma desigual a los distintos actores sociales. Mientras la principal empresa exportadora nacional expandía su nivel de actividades y extendía su integración vertical a través de la Cartonera, y los mayores productores mejoraban también su participación, eran desplazadas del mercado las empresas exportadoras pequeñas, los medianos y pequeños finqueros independientes, los campesinos, y, sobre todo, los trabajadores rurales.

La concentración geográfica definió una zona especializada en la agroexportación, principalmente de banano y complementariamente de cacao y café, lo cual permite comparar las condiciones económicas y sociales de la región exportadora, con las prevalecientes en el resto de la Costa y el país.

Las condiciones sociales y económicas de la provincia de El Oro, si bien son inferiores a las de las áreas metropolitanas, se mantienen por encima de las de otras provincias del país especializadas en la producción para el mercado interno. El balance demográfico muestra una migración neta positiva, inclusive en las regiones rurales de la provincia, y el crecimiento urbano, especialmente el de Machala, alcanza cifras excepcionales. El desarrollo de las relaciones salariales supera al de otras zonas no industriales del país, y la productividad por persona ubica a la provincia en cuarto lugar entre los 20 del Ecuador.

En cuanto a las condiciones sociales, la provincia se encuentra claramente diferenciada de las otras áreas no industriales, evidenciando contrastes de gran significación.

Pese a la crisis y al proceso de concentración, la actividad bananera ha demostrado poder generar condiciones de vida superiores a las prevalecientes en las regiones rurales del Ecuador, aunque modestas si las consideramos en términos absolutos.



Trabajador agrícola colocando funda de polietileno en racimo de banano. Provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

EMPRESAS EXPORTADORAS Y CONCENTRACION ECONOMICA

Uno de los rasgos característicos del comercio internacional del banano, es el poderoso y creciente control ejercido por tres grandes empresas transnacionales. Su participación es elevada en los mercados no protegidos y su control sobre las exportaciones de Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá es casi total, como también lo es en el caso más reciente de Filipinas (Cuadro 1).

En el Ecuador la participación de esas transnacionales en la exportación ha sido históricamente limitada en relación con Centroamérica. Sin embargo, la concentración en la exportación del banano ha cambiado notablemente a partir de 1965, alterándose la participación de las transnacionales, de la mayor empresa nacional y de un grupo numeroso de exportadores medianos y pequeños.

Estos cambios generan efectos importantes en la estructura de apropiación del excedente, en la participación nacional en el mismo y en la capacidad de propagación social del complejo exportador. Por otra parte, es clara su relación con transformaciones en el papel del país en el mercado mundial y con las estrategias de las principales compañías.

En este Capítulo se presenta la evolución, en un amplio intervalo de tiempo, de la composición por empresas del mercado de exportación ecuatoriano; se identifica sus cambios más importantes; se interpreta sus efectos sobre la participación nacional en el mercado mundial; y, finalmente, se analiza las políticas de las principales empresas a nivel internacional y en relación con el Estado, los productores y los trabajadores ecuatorianos.

Cuadro 1

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES EN EL MERCADO
MUNDIAL DEL BANANO: 1966-1973 (MILLONES EN CAJAS)^a

Año	United Brands	Standard Fruit	Del Monte	Total	o/o del comercio mundial
1966	93,1	33,6	3,0	129,1	47,2
1967	98,8	34,7	1,9	135,4	47,6
1968	103,0	42,1	1,7	146,8	49,3
1969	101,8	45,3	4,8	151,9	49,6
1970	97,1	48,6	9,8	155,5	50,1
1971	107,6	57,7	13,5	178,8	52,7
1972	106,9	63,3	19,3	189,5	54,0
1973	96,5	74,9	29,2	200,6	57,8

Fuente: Ellis, op. cit., p. 314.

a. La *United Brands* se formó en 1969 por la fusión de la *United Fruit Co.* con otras empresas; en 1967 la *Standard Fruit* fue adquirida por la *Castle and Cooke*; la *Corporación Del Monte* intervino en el mercado bananero a partir de 1967, al comprar la *West Indies Fruit Company* y en 1972 compró la división "Bananera" de la *United Brands* en Guatemala.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS Y SUS PRINCIPALES MERCADOS

Desde el inicio de la crisis las exportaciones ecuatorianas de banano muestran una tendencia estacionaria a largo plazo, con variaciones erráticas de un año a otro (Cuadro 2). Este aparente inmovilismo oculta, sin embargo, importantes cambios ocurridos en la composición por mercados de las exportaciones, principalmente en los últimos diez años (Gráfico 1).

En el caso de Estados Unidos — el mercado más importante de las exportaciones ecuatorianas — las ventajas decayeron continuamente entre 1965 y 1973. En 1974 se produjo una recuperación debida a dos fenómenos coyunturales: el conflicto político de las transnacionales con los países que constituyeron la UPEB,¹ y la destrucción provocada por el huracán *Fifi* en Honduras. En este año Ecuador actuó como abastecedor de reserva, lo que permitió a las transnacionales conservar una provisión normal, pese a las dificultades. Posteriormente hubo una leve declina-

1 La Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) se constituyó en 1974 y actualmente agrupa a Costa Rica, Panamá, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Colombia; los únicos exportadores importantes no integrados son Ecuador y Filipinas. El conflicto de 1974 se originó cuando la UPEB intentó establecer un impuesto a la exportación de un dólar por caja, y las transnacionales se opusieron boicoteando sus compras.

Cuadro 2

EXPORTACIONES DE BANANO DEL ECUADOR: 1948-1984
(MILES DE TONELADAS METRICAS)

Año	Exportación	Año	Exportación
1948	99.6	1966	1.070.7
1949	138.0	1967	1.131.8
1950	169.6	1968	1.597.7
1951	246.5	1969	1.198.6
1952	429.8	1970	1.246.3
1953	406.4	1971	1.179.7
1954	492.2	1972	1.726.1
1955	612.6	1973	948.5
1956	578.9	1974	1.525.1
1957	669.1	1975	1.348.5
1958	742.7	1976	937.3
1959	885.6	1977	1.317.7
1960	895.1	1978	1.223.8
1961	842.3	1979	1.170.1
1962	897.8	1980	1.290.6
1963	1.014.3	1981	1.235.4
1964	1.086.8	1982	1.261.3
1965	874.6	1983	910.0
		1984	906.3

Ecuaación de regresión exponencial 1966 - 1982:

$$Q = 1247.3 (0.9998)^{t - 1966}$$

Tasa anual de crecimiento:

$$r = - 0.015 \text{ o/o}$$

Fuentes: 1948 - 1978: Larrea, *El comercio exterior...*

1979 - 1984: Banco Central del Ecuador. *Boletín No. 590*. Quito, 1984.

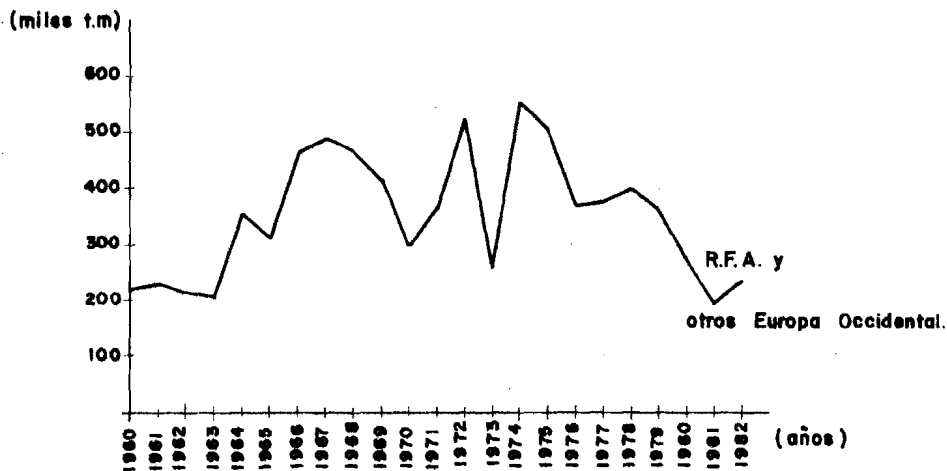
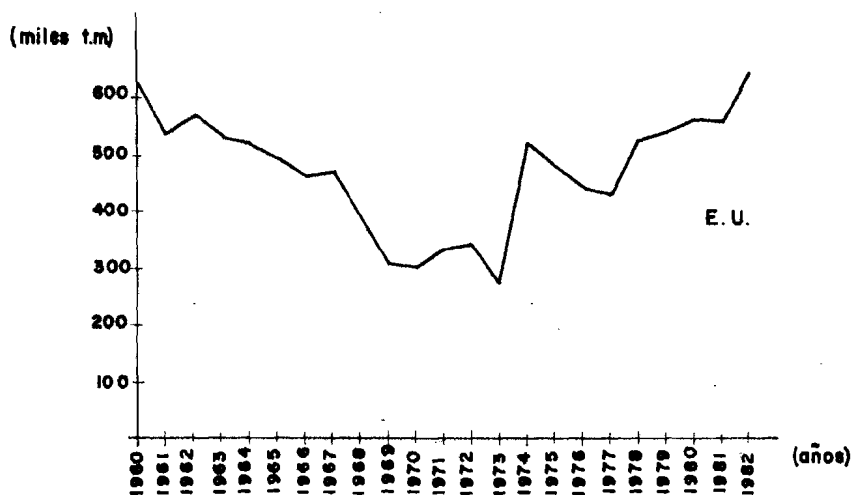
ción hasta 1977, cuando se inició una tendencia ascendente relacionada con la nueva política de *Standard Fruit*. En 1982, el país vendió a Estados Unidos 649.000 toneladas, la mayor cifra de la historia, equivalente al 51,5 o/o de las exportaciones nacionales de banano. Los datos para 1983 y 1984, pese a estar distorsionados por las inundaciones, muestran que el mercado norteamericano alcanzó el 60 o/o de las exportaciones del país, duplicando el porcentaje de 1973 (29 o/o).

La expansión de las exportaciones a Estados Unidos ha ido acompañada de tendencias declinantes en la mayor parte de los restantes mercados, que se manifiestan en forma distinta en cada caso particular.

Alemania Federal, que había sido el segundo comprador de la fruta nacional, desapareció como mercado regular en 1980, luego de una etapa de reducción de sus importaciones. Esta pérdida es importante, ya que la participación de este país

Gráfico N° 1

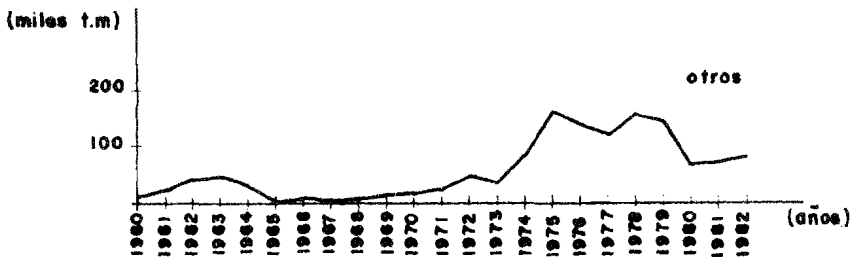
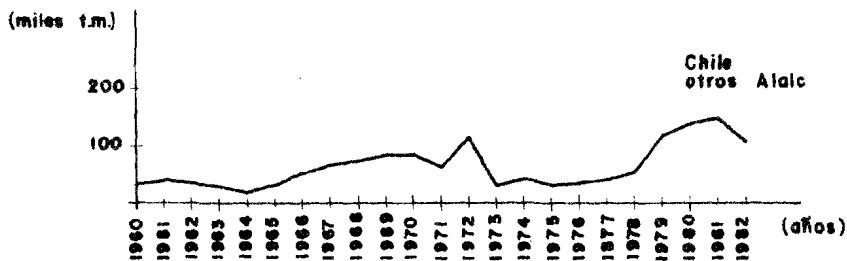
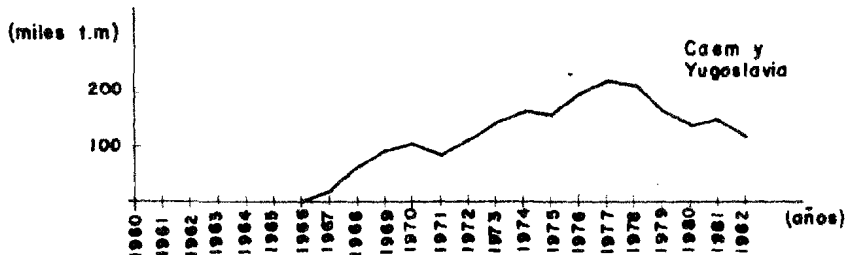
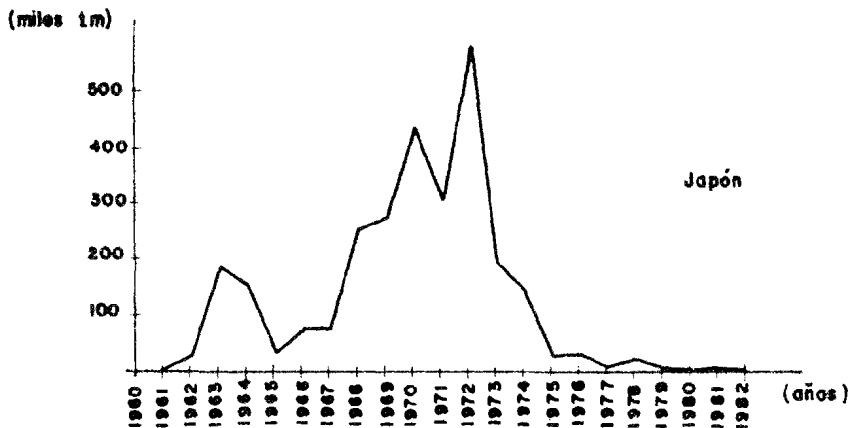
Banano: Exportaciones del Ecuador segun destino (1960-1982)



Fuentes: P.N.B., Declaraciones de embarque; Banco Central del Ecuador
Boletín N° 590.....op cit.

Grafico N° 1 (continuación)

Banano: Exportaciones del Ecuador según destino 1960-1982



en las exportaciones superó el 20 o/o en su mejor momento, a comienzos de los años 60. Otros países de Europa Occidental — principalmente Bélgica, Italia e Irlanda — han mantenido también una tendencia declinante. Mientras que en 1974 y 1975 superaron las 300.000 toneladas, equivalentes a más de la quinta parte de las exportaciones nacionales, desde 1981 sus importaciones están por debajo de las 200.000 toneladas.

El mercado de los países socialistas también ha sufrido un deterioro desde 1977, de la misma manera que el de otros compradores no tradicionales como los países árabes y Nueva Zelandia. El único mercado nuevo e importante que se ha abierto en los últimos años es el de Argentina y Uruguay.

Algunos hechos internacionales de carácter general, como la crisis económica de los países capitalistas centrales iniciada en 1974, y la guerra entre Irán e Irak desde 1980, explican parcialmente la contracción de los mercados exteriores al continente. Pero, sobre todo el fenómeno está ligado a los cambios en la participación de las principales compañías y las alteraciones en sus regiones de influencia.

COMPOSICIÓN POR EMPRESA DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO (1959-1984)

1. Las estadísticas oficiales sobre las exportaciones

Las estadísticas del Programa Nacional del Banano (PNB),² han sido la fuente principal para el estudio, pero adolecen de dos limitaciones importantes.

1. Los datos no siempre están expresados en toneladas métricas y los totales anuales exportados presentan notables discrepancias con los del Banco Central. Por considerar más confiable esta última fuente, se ha tomado de ella los totales nacionales y del PNB-DNB los porcentajes de cada empresa.

2. Algunas de las principales empresas no están inscritas como exportadoras en el Banco Central, ya que realizan sus compras únicamente a través de terceros. Tal es el caso de la *United Fruit*, desde que suspendió sus operaciones regulares en 1965, representadas por la Compañía Bananera del Ecuador. El caso de *Del Monte* es similar: tampoco se ha registrado como exportadora y opera exclusivamente a través de intermediarias. Por esta razón, la participación de estas dos empresas no aparece en las estadísticas oficiales. Además, las dos principales compañías del país — Exportadora Bananera Noboa y *Standard Fruit* — tienen registro legal pero han comenzado, al menos desde 1973, a operar también mediante intermediarios o empresas subsidiarias, de manera que su participación formal en las estadísticas oficiales es sustancialmente menor que su presencia real en el mercado.

Para obtener una información confiable, se ha recurrido a las declaraciones de cada embarque de fruta, donde figura la marca que identifica al exportador real.

2 Hasta 1971, esta institución estatal se llamó Dirección Nacional del Banano (DNB).

Estos datos se han procesado directamente para el período 1977-1984, y se han realizado extrapolaciones del comportamiento de las empresas intermediarias para el intervalo 1973-1976.

Los datos del período 1959-1972 corresponden a las fuentes oficiales, ya que no se encontró discrepancias entre la estructura real y la jurídica, salvo en el caso de *United Brands* entre 1965 y 1972, sobre la cual no se ha conseguido información cuantitativa confiable.

La participación de las principales empresas en las exportaciones de banana ecuatoriano durante el período 1959-1984, consta en el Cuadro 10. Para su análisis se ha dividido el período en tres etapas: *auge* (1948-1964), *crisis* (1965-1977) y *readecuación-modernización* (desde 1977).

2. El auge exportador (1948-1964)

Aunque la información sobre esta fase no cubre todo el período, su análisis y la evaluación de otras fuentes³ permiten entregar algunas conclusiones. En general, la concentración económica de la exportación fue baja; distintas empresas o grupos participaron en el mercado, sin que existiera un fuerte predominio de ninguno. La *United Fruit*, empresa más importante en esta etapa, no superó el 25 o/o de las exportaciones. La segunda empresa en importancia fue la *Fruit Trading Corporation*, que estableció un enclave en la provincia de Esmeraldas; alcanzó, en su mejor momento, entre 1952 y 1955, un porcentaje cercano al 30 o/o del total, el mismo que declinó persistentemente hasta la desaparición de la empresa en 1965. El grupo EFE-UBESA, conformado por empresas alemanas que habrían abierto el mercado europeo, mantuvo una participación similar. Las restantes firmas tuvieron una importancia menor.

Si bien en esta etapa ciertas empresas extranjeras hicieron algunos ensayos para participar en la producción o constituir enclaves, sus intentos fracasaron. El caso más importante es el de la *United Fruit*. En 1933 esta empresa compró la hacienda Tenguel y, años después, era propietaria de aproximadamente una docena de predios que totalizaron 77.700 ha.; el mayor de ellos tuvo una superficie de 29.000 ha.⁴ La empresa exportaba su propia producción y la fruta comprada a productores independientes que representaban el mayor volumen de sus exportaciones.

Hacia fines de los años 50, la compañía enfrentó una serie de problemas financieros, laborales, políticos y técnicos: el rendimiento sobre el capital se redujo de un 13,1 o/o en 1953 a solo un 0,8 o/o en 1960;⁵ el gobierno norteamericano

3 S. May y G. Plaza *La empresa estadounidense en el extranjero. Caso de estudio: la United Fruit Company en América Latina*. México, Nuevo Mundo, 1958; Martínez, op. cit., informes internos inéditos de la Compañía Bananera del Ecuador, subsidiaria de la *United Fruit*.

4 May y Plaza, op. cit.; Glover, op. cit.

5 OEA. *Estudio sectorial sobre empresas transnacionales en América Latina: la industria bananera*. Washington, 1975.

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EN LAS EXPORTACIONES DE BANANO
DEL ECUADOR (1959 - 1984)

Año	Exp. Bananera Noboa		Standard Fruit (Castle & Cooke)		United Fruit (United Brands)		Del Monte		Grupo EFE- UBESA (b)		Otras		Total tm.
	tm.	o/o	tm.	o/o	tm.	o/o	tm.	o/o	tm.	o/o	tm.	o/o	
1959	80.489	9,09	106.365	12,01	188.013	21,23	0	0,00	179.793	20,30	330.940	37,37	885.600
1960	86.770	9,69	94.780	10,59	220.664	24,65	0	0,00	146.499	16,37	346.387	38,70	895.100
1961	90.550	10,75	101.107	12,07	181.613	21,56	0	0,00	156.769	18,61	311.661	37,00	842.300
1962	118.236	13,17	127.286	14,18	186.263	20,75	0	0,00	160.360	17,86	305.655	34,04	897.800
1963	170.841	16,84	136.140	13,42	149.979	14,79	0	0,00	254.243	25,07	303.097	29,88	1'014.300
1964	172.068	15,83	180.462	16,60	151.927	13,98	0	0,00	248.242	22,84	334.101	30,74	1'086.800
1965	175.926	20,12	230.903	26,40	0	0,00	0	0,00	232.009	26,53	235.762	26,96	874.600
1966	210.117	19,62	294.368	27,49	0	0,00	0	0,00	320.722	29,95	245.493	22,93	1'070.700
1967	234.731	20,74	310.955	27,47	---	---	0	0,00	311.151	27,49	274.963	24,29	1'131.800
1968	346.218	21,67	407.022	25,48	---	---	0	0,00	407.041	25,48	437.419	27,38	1'597.700
1969	255.696	21,33	275.565	22,99	---	---	0	0,00	287.253	23,97	380.086	31,71	1'198.600
1970	286.462	22,98	228.087	18,30	---	---	0	0,00	236.040	18,94	495.711	39,77	1'246.300
1971	295.362	25,04	202.708	17,18	---	---	0	0,00	179.493	15,22	502.137	42,56	1'179.700
1972	606.231	35,12	265.244	15,37	---	---	0	0,00	258.471	14,97	596.154	34,54	1'726.100
1973	394.392	41,58	173.443	18,29	---	---	0	0,00	141.223	14,89	239.442	25,24	948.500
1974	593.952	38,95	411.808	27,00	107.208	7,03	0	0,00	181.996	11,93	230.136	15,09	1'525.100
1975	569.564	41,14	350.278	25,30	111.210	8,03	0	0,00	169.282	12,23	184.166	13,30	1'384.500
1976	417.870	44,58	192.160	20,50	93.804	10,01	0	0,00	124.678	13,30	108.788	11,61	937.300
1977	614.274	46,62	239.828	18,20	113.332	8,60	3.294	0,25	176.685	13,41	170.287	12,92	1'317.700
1978	503.438	41,14	255.248	20,86	118.030	9,64	68.334	5,58	138.005	11,28	140.745	11,50	1'223.800
1979	498.263	42,58	285.652	24,41	88.377	7,55	71.944	6,15	53.331	4,56	172.483	14,74	1'170.100
1980	519.031	40,22	304.900	23,62	132.512	10,27	94.750	7,34	0	0,00	239.407	18,55	1.290.600
1981	461.388	37,35	313.095	25,34	117.650	9,52	89.695	7,26	0	0,00	253.572	20,53	1'235.400
1982	464.449	36,82	388.060	30,77	39.270	3,11	93.062	7,38	0	0,00	276.459	21,92	1'261.300
1983	360.234	39,59	276.010	30,33	58.772	6,46	78.359	8,61	0	0,00	136.625	15,01	910.000
1984 ^a	92.697	37,87	90.843	37,11	10.507	4,29	27.220	11,12	0	0,00	23.512	9,61	244.779

a. enero a marzo

b. EFE desaparece en 1970, y UBESA es absorbida por *Standard Fruit* en 1979.

Fuentes: Declaraciones de embarque de banano y estadísticas de la DNB y el PNB.

comenzó a ejercer presiones antimonopólicas; la compañía tuvo conflictos serios con los campesinos que culminaron en la invasión de Tenguel en 1962; también surgieron dificultades con el gobierno ecuatoriano y aparecieron plagas en las plantaciones. Todo ello obligó a la empresa a deshacerse de sus propiedades por venta o entrega a los campesinos.

El enclave de la *Fruit Trading*, que operaba desde cinco propiedades de la compañía y compraba también fruta a productores independientes para exportar desde Esmeraldas, comenzó a declinar en 1955, aparentemente ante las presiones de la *United Fruit* y la *Standard Fruit* en el mercado norteamericano, hasta desaparecer en 1965. La empresa chilena Frutera Sudamericana presenta rasgos similares: fue propietaria de extensas áreas en la zona de Naranjal y exportaba fruta principalmente al país austral. Sin embargo, su participación, que superaba el 5 o/o de las exportaciones nacionales, declinó y, desde 1965, se mantuvo muy baja, hasta que en 1981 fue aparentemente comprada por *Standard Fruit*. Los tres casos ilustran la pequeña importancia y el temprano fracaso de la participación de empresas extranjeras en la producción de banano en el país.

La *Standard Fruit* no intervino directamente en la producción y su participación, aunque pequeña fue incrementándose, presentado un comportamiento regular y estable.

En esta fase surgió y se consolidó Exportadora Bananera Noboa, que comenzó a operar como exportadora independiente en 1956. También fue significativa la amplia participación de un numeroso grupo de pequeñas empresas nacionales que superó el 30 o/o del total exportado.

3. La crisis (1965-1976)

La *United Fruit*, que fue la principal compañía en la etapa anterior, suspendió sus operaciones en 1965 y, en los años siguientes, mantuvo un volumen irregular y limitado de compras. Su participación se canalizó a través de otras empresas, principalmente Exportadora Bananera Noboa.

Exportadora Bananera Noboa se consolidó, logrando una clara primacía respecto a las restantes compañías. Su participación ascendió del 15,8 o/o en 1964 al 46,6 o/o en 1977; desde 1970 la firma ocupa ininterrumpidamente el primer lugar en la estructura del mercado. Durante esta etapa el comportamiento de la *Standard Fruit* fue irregular, pero, a diferencia de la *United*, conservó una base mínima de operaciones equivalente al 15 o/o del mercado. Globalmente su participación superó a la de la etapa anterior.

La crisis afectó gravemente a algunas compañías medianas y pequeñas, siendo el más significativo el caso del grupo alemán EFE-UBESA, que desde 1967 perdió posiciones en el mercado, a lo cual se sumó la desaparición de EFE en 1970. Es probable que la creciente influencia de *United Fruit* y *Standard Fruit* en Europa Occidental haya generado esta situación, que significó la progresiva pérdida del mer-

cado germano occidental para el Ecuador. En 1965 desapareció la *Fruit Trading Corporation* y comenzó la declinación de Frutera Sudamericana: luego de 1965 su participación apenas llegó al 2 o/o del mercado.

Es también clara la fuerte reducción del espacio ocupado por las firmas pequeñas (del 31 o/o en 1964 a un modesto 12 o/o en 1976), luego de un breve ascenso por la efímera apertura del mercado japonés. Muchas empresas desaparecieron hacia 1965 y fueron reemplazadas por otras nuevas, demostrando los persistentes, aunque frustrados intentos de los productores para participar directamente en la exportación.

En síntesis, la crisis condujo a un proceso de concentración en la estructura del mercado, al definirse el predominio de Exportadora Bananera Noboa, consolidarse una participación secundaria de la *Standard Fruit* y reducirse sustancialmente el espacio de las empresas medianas y pequeñas.

4. Readecuación y modernización desde 1977

En la última década se ha redefinido la estructura y el nivel de concentración en la rama. La *Standard Fruit*, principal protagonista de los cambios, aumentó significativamente su cuota en el mercado entre 1977 y 1984 (del 18 al 37 o/o). En la actualidad su volumen de operaciones es similar al de Exportadora Bananera Noboa. Con la intervención de *Del Monte* (aproximadamente el 10 o/o de las colocaciones totales), que observa una estrategia similar a la de *Standard Fruit*, queda en claro la importancia de la nueva línea de estas dos transnacionales en el país, ya que la participación de ambas se acerca a la mitad de las exportaciones. Frente a la expansión de dos de las principales multinacionales, Exportadora Bananera Noboa muestra una declinación de sus exportaciones entre 1977 y 1984 (del 47 o/o al 38 o/o).

La estrategia de la *United Brands* parece ser distinta a la de las otras dos transnacionales, ya que no se descubre ni un comportamiento regular en sus compras, ni una tendencia ascendente a largo plazo; mantiene aún grandes fluctuaciones de un año a otro y el volumen exportado es modesto y aparentemente estacionario.

La situación de las empresas medianas continúa deteriorándose. UBESA, adquirida por *Castle and Cooke* en 1978,⁶ suspendió sus operaciones en 1979; en 1981, Frutera Sudamericana corrió la misma suerte, de tal manera que en la actualidad existe una sola empresa mediana — REYBANPAC — que opera exclusivamente en mercados no tradicionales y cuya participación alcanza el 4 o/o. En cuanto a las empresas pequeñas, pocas logran mantenerse por largo tiempo en el mercado, sus nombres cambian continuamente y su participación conjunta fluctúa entre el 5 o/o y el 10 o/o.

6 Glover, op. cit.

LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES

Las variaciones en la participación y jerarquía de las principales empresas, sobre todo en la última etapa, se relacionan con las modificaciones de la estructura de mercado de la rama y del papel del país a nivel internacional. Los tres cambios más relevantes son la sustancial concentración económica de la exportación de banano; la creciente diferenciación del producto; y la transformación del papel del país en el mercado internacional de la fruta, a partir de 1977.

1. La concentración económica

Hasta 1964, seis empresas compartían en forma equilibrada la mayor parte del mercado; en la actualidad Exportadora Bananera Noboa y *Standard Fruit* controlan más de los dos tercios del total; su consolidado predominio permite hablar de un duopolio en la rama bananera. Es clara también la ampliación de la influencia de las tres grandes transnacionales, que actualmente bordea la mitad de las exportaciones; se está desdibujando así la particularidad del país como lugar donde la acción de las transnacionales es débil.

Frente al fortalecimiento de las cuatro grandes empresas, las firmas medianas, que en 1964 aportaban más del 40 o/o del total, prácticamente han desaparecido. Solo se mantiene REYBANPAC, gracias a una estrategia muy particular que se expone adelante. Las compañías chicas conservan únicamente el mercado chileno, poco exigente y concentrado, donde ninguna empresa grande ha intervenido aún, y retienen también una pequeña fracción del mercado norteamericano.

2. La diferenciación del producto

La exportación de banano en cajas en lugar de racimos, a partir del cambio de variedad, permitió la aparición de marcas. Las transnacionales promovieron las suyas con amplias campañas publicitarias, generando finalmente una pronunciada diferenciación del producto y una estructura discriminada de precios que las favorece, principalmente en los mercados tradicionales.

La consolidación de la diferenciación del producto a nivel internacional tuvo consecuencias en el país, debido a las normas de calidad más rigurosas que impusieron las transnacionales para comprar la fruta a los productores. Sin embargo, hasta 1977 estas compañías adquirían fruta de productores independientes sin contratos a largo plazo, ni asistencia técnica en la producción.

El panorama se modificó con el programa de productores asociados implementado por *Standard Fruit* desde 1976, y el riguroso control técnico de la producción que conlleva, dirigido a obtener un aprovisionamiento regular de una fruta homogénea de alta calidad y en cantidades elevadas, destinada a los mercados más exigentes, principalmente Estados Unidos. La estrategia fue posteriormente adoptada por *Del Monte* y *United Brands*.

Estas tres transnacionales exportan a Estados Unidos el banano ecuatoriano de primera calidad, usando marcas reconocidas en el mercado mundial como *Chiquita (United Brands)*, *Cabana (Standard Fruit)*, *Dole (Standard Fruit)* y *Del Monte*. Esta fruta está sujeta a sistemáticos controles desde el proceso productivo y a una selección cuidadosa; recibe precios más altos en el mercado internacional y el pago a los productores es también superior. Hasta 1977 la exportación de este tipo de fruta era reducida e inestable, pero desde entonces, su participación se ha incrementado. En efecto, la exportación de fruta de primera calidad a Estados Unidos subió de 300.000 toneladas, que significaban el 23 o/o de las exportaciones nacionales en 1977, a 460.000 toneladas, equivalentes a un tercio de las ventas totales del país en 1982. En los últimos dos años la participación relativa de este producto fue mayor, acercándose a la mitad (Cuadro 4).

En un segundo nivel de calidad se hallan las ventas de Exportadora Bananera Noboa a los mercados tradicionales (Estados Unidos y Europa Occidental). Esta fruta proviene de las propias plantaciones del grupo Noboa, de productores independientes y de productores recientemente asociados, y sus precios son inferiores a los obtenidos por la fruta de primera categoría (Cuadro 5). Alrededor de un 70 o/o de las operaciones de la Exportadora Bananera Noboa está representado por este tipo de fruta.

También las ventas de *Standard Fruit* a Argentina y Uruguay, mercados recientes, corresponden a fruta de segunda calidad. Se abastecen principalmente de productores independientes, aunque con exigentes controles de calidad.

El tercer nivel de calidad corresponde a la fruta destinada a mercados no tradicionales, principalmente los países socialistas y el Medio Oriente. Estos mercados están controlados por Exportadora Bananera Noboa y, en menor medida, por REYBANPAC. Por último, las exportaciones de las pequeñas compañías, sobre todo a Chile y en menor proporción a Argentina y Estados Unidos, conformarían un cuarto nivel de calidad.

Esta pronunciada estratificación en la calidad de la fruta exportada por el país se refleja en la enorme variedad de marcas, que de acuerdo con los registros de embarque de los últimos ocho años suman 80. La *Standard Fruit* opera al menos con tres marcas (*Dole Blanca*, *Dole Roja* y una tercera para la exportación de banano en "dedos") y Exportadora Bananera Noboa ha empleado una decena de nombres, siendo los principales *Bonita*, *Rica*, *1 x 1* y *Cobana*.

De acuerdo con estudios teóricos sobre el tema, la diferenciación del producto refuerza la concentración del mercado en la rama, se transforma en una barrera a la entrada de nuevas firmas y facilita la obtención de tasas diferenciales de ganancia, basadas en la elevación de los precios de las marcas de mayor prestigio, que en este caso corresponden a las tres multinacionales.⁷ En otras palabras, a una mayor diferenciación del producto corresponde una más alta concentración en la dis-

7 Bain, op. cit.; Sylos Labini, op. cit.

Cuadro 4

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DE STANDARD FRUIT,
DEL MONTE Y UNITED BRANDS (1977-1984)

Año	Exportación (tm)	Porcentaje de exportación a U.U.	Porcentaje de Exportación total
1977	330.917	69,6	25,1
1978	373.422	78,7	30,5
1979	362.208	78,5	31,0
1980	405.930	71,7	31,5
1981	430.067	76,0	34,8
1982	462.309	71,2	36,7
1983	401.180	74,0	44,1
1984 ^a	122.100	80,9	49,9

a. enero a marzo.

Fuentes: PNB; Declaraciones de embarque de banano; Banco Central del Ecuador.

Cuadro 5

PRECIO FOB DE UNA CAJA DE 18,14 kg. DE BANANO EN ALEMANIA
FEDERAL POR MARCAS PRINCIPALES (US\$)
(PROMEDIO ENERO-MAYO 1981)

Marca	Empresa	Precio	Indice
Chiquita	United Brands	10,97	100,0
Dole	Standard Fruit	9,83	89,6
Del Monte	Del Monte	9,80	89,3
Bonita	Exportadora Bananera Noboa	9,64	87,9

Fuente: UPEB. *Informe mensual No. 42*. Panamá, junio de 1981.

tribución del excedente entre los exportadores. Esta situación beneficia a las mayores compañías a nivel mundial, en desmedro de las medianas y de las pequeñas.

3. El nuevo papel del Ecuador en el mercado internacional

En el Capítulo 2 se mostró cómo, entre 1965 y 1977, el Ecuador se convirtió en abastecedor eventual de reservas para la *United Fruit* y en proveedor secundario, aunque permanente, de la *Standard Fruit*. Pero desde 1977, con el Programa de Productores Asociados de la *Standard Fruit* y la política hasta cierto punto simi-

lar de *Del Monte*, Ecuador se vuelve un proveedor estable de fruta de primera calidad en el mercado norteamericano, en cantidades que superan los niveles previos de exportación del país a Estados Unidos, aun en el mejor momento del auge. ⁸ Los datos presentados ilustran con claridad este fenómeno, a partir de lo cual es posible plantear algunas hipótesis.

La *Standard Fruit* y la *Del Monte* decidieron impulsar programas destinados a convertir al Ecuador en un proveedor estable de elevadas cantidades de banano de primera calidad, como respuesta a distintos hechos económicos, laborales y políticos, que han conducido a un deterioro persistente de las ventajas comparativas que beneficiaron a los enclaves centroamericanos desde 1965. Entre las razones económicas se encuentran la rápida propagación de la *Sigatoka Negra* en Centroamérica y Colombia; las consecuencias sobre los costos de la elevación del precio del petróleo; el aumento de los impuestos de los países de la UPEB; y la elevación de los salarios. Desde el punto de vista laboral, se destaca la consolidación progresiva de los sindicatos de trabajadores bananeros. Por último, entre las causas políticas, indudablemente las más importantes, merecen destacarse: la formación y consolidación de la UPEB; la aparición de gobiernos nacionalistas como el de Torrijos en Panamá; el triunfo de la revolución sandinista en Nicaragua; y la posterior desestabilización de la región como consecuencia de la insurgencia guerrillera en El Salvador y Guatemala, la militarización de Honduras y la intervención norteamericana en Nicaragua.

La *Sigatoka Negra* es una nueva plaga que ha afectado gravemente la producción de banano y plátano en Centroamérica y Colombia (Cuadro 6). Si bien esta enfermedad es controlable, los costos para combatirla son muy elevados y llegan a cuadruplicar los requeridos para el control de la *Sigatoka Amarilla*. Se estima que en 1978, los países de la UPEB gastaron 16,5 millones de dólares y en 1983, el monto ascendió a 85 millones de dólares. ⁹

Según R. Stover, el especialista que detectó por primera vez el hongo, el costo de su control llegó a 900 dólares por hectárea de banano en 1983, cifra cuarenta veces superior a la requerida hace una década. ¹⁰ Este valor corresponde aproximadamente a 37 centavos de dólar por caja, cerca del 10 o/o del precio FOB. El efecto de un cambio de esta naturaleza en los costos comparativos internacionales a favor del Ecuador es indudable.

La elevación de los precios internacionales del petróleo, iniciada en 1974 y profundizada en 1980, favoreció también al Ecuador en los costos comparativos internacionales. Por una parte, los precios internos de los combustibles en el país se mantuvieron y su valor es aún notablemente menor que la cotización internacional, mientras

8 El hecho es significativo, dada la saturación del mercado norteamericano y su crecimiento apenas vegetativo.

9 UPEB. *Informe mensual 14 y 61*. Panamá, 1969 y 1983, respectivamente.

10 *Ibid.* (Informe No. 61), p. 6.

Cuadro 6

AÑOS DE APARICION DE LA SIGATOKA NEGRA
EN LOS PAISES BANANEROS ^a

País	Año de Aparición
Honduras	1972
Guatemala	1977
Nicaragua	1979
Costa Rica	1979
Panamá	1981
Colombia	1981

a. En el Ecuador se detectó por primera vez la *Sigatoka Negra* en 1987, mientras este libro se hallaba en impresión.

Fuente: UPEB, *Informe mensual 51*.

que en Centroamérica variaron de acuerdo con los cambios en el mercado mundial; por otra parte, la intensidad del consumo de energía en la producción del Ecuador es inferior a la centroamericana.¹¹ Sin embargo, el peso de este factor debe relativizarse debido al efecto opuesto, generado en los costos de transporte internacional por las mayores distancias del Ecuador a los principales mercados.

El tercer elemento que ha alterado los costos comparativos internacionales está relacionado con los salarios. Ya en los años 70 todos los países centroamericanos tenían sindicatos consolidados con un importante poder de negociación, e históricamente los salarios relativos en Centroamérica han sido más elevados que los ecuatorianos (Cuadro 7). Sin embargo, los cuatro países centroamericanos experimentaron importantes elevaciones salariales entre 1973 y 1976, las cuales, según F. Ellis, incidieron significativamente en los costos de producción. Según los datos del Cuadro 7, en 1975 el salario en el Ecuador era el 65 o/o del promedio simple de los cuatro países centroamericanos. En 1976, el salario en Panamá ascendió a 90,6 dólares, frente a 43,2 del Ecuador, con una relación de 2 a 1.

F. Ellis evalúa el efecto conjunto del alza del petróleo y de los salarios sobre los costos FOB, comparando las situaciones de 1973 y 1976. Mientras en 1973 los costos de los países centroamericanos mantenían una ventaja de 20 centavos por caja, en 1976 el Ecuador revierte la tendencia obteniendo una ventaja de 3 centavos por caja (Cuadro 8).

Un factor adicional desequilibró aún más los costos internacionales comparativos: el impuesto a la exportación establecido por los países centroamericanos miembros de la UPEB entre 1975 y 1976. La diferencia final en los costos FOB a

11 Ellis, op. cit., p. 292.

Cuadro 7

**SALARIOS MENSUALES DE LOS TRABAJADORES DEL BANANO EN
DISTINTOS PAISES (1975)**

País	Compañía	Salario mensual (US \$)	Índice
Panamá	United Brands	72,50	100,0
Costa Rica	United Brands	56,20	77,5
Honduras	Standard Fruit	51,20	70,6
Honduras	United Fruit	47,50	65,5
Guatemala	Del Monte	43,70	60,3
Ecuador		36,00	49,7

Fuentes: Ellis, op. cit.; Banco Central del Ecuador. *Boletín Anuario No. 5*. Quito, 1982.

favor del Ecuador, llegó a ser de 37 centavos de dólar por caja en 1976. Ellis concluye que, asumiendo un mayor costo del transporte marítimo para el Ecuador de 20 centavos por caja, el país mantendría una ventaja promedio de 17 centavos por caja en el puerto de destino (Cuadro 9). Esta diferencia ha aumentado desde 1976, debido al incremento del impuesto en Costa Rica que desde 1981 llegó a 1 dólar por caja; a los altos costos del control de la *Sigatoka Negra*; y a la eliminación del impuesto ecuatoriano de 7 centavos de dólar en 1977.

Cuadro 8

**COSTOS FOB DE UNA CAJA DE BANANO EN DISTINTOS PAISES
EN 1973 Y 1976, EXCLUYENDO IMPUESTOS DE EXPORTACION
(US\$)**

País	1973	1976
Costa Rica	1,57	2,19
Guatemala	—	2,08
Honduras	1,60	2,11
Panamá	1,62	2,22
<i>Promedio ponderado</i>	1,60	2,17
Ecuador	1,80	2,14

Fuente: Ellis, op. cit., p. 292.

Por otra parte, en las dos últimas décadas ha aumentado notablemente el poder de negociación de los sindicatos de las plantaciones bananeras centroamericanas, constituidos a partir de 1930. Ello ha conducido a que los salarios se incrementen significativamente desde 1973. Las transnacionales han respondido aumentando la productividad del trabajo, ampliando los programas de productores asociados y,

Cuadro 9

COSTOS FOB COMPARATIVOS POR CAJA DE BANANO ENTRE
CENTROAMÉRICA Y ECUADOR EN 1976 (US\$)

País	Costo FOB sin impuestos	Impuesto a la exportación	Costo FOB total
Costa Rica	2,19	0,45	2,64
Guatemala	2,08	0,40	2,48
Honduras	2,11	0,35	2,46
Panamá	2,22	0,40	2,62
<i>Promedio ponderado</i>	2,17	0,41	2,58
Ecuador	2,14	0,07	2,21

Fuente: Ellis, op. cit., p. 292.

en numerosas ocasiones, recurriendo a la represión violenta. El conflicto laboral enfrentado por la United Brands en la división del Golfito (Costa Rica) en 1985, llegó a tal punto que la compañía resolvió abandonar su plantación argumentando, entre otras razones, que la producción de banano en la costa del Pacífico ya no es rentable debido a la competencia del Ecuador, país donde los salarios son significativamente menores.¹² Es importante recordar que el poder político y laboral de los sindicatos rurales en el Ecuador es extremadamente débil.

Es evidente que las consideraciones políticas tienen una elevada influencia en las decisiones a largo plazo de las empresas transnacionales. Hasta los años 70, estas compañías estaban acostumbradas a negociar con burguesías locales y gobiernos latinoamericanos económica y políticamente débiles, obteniendo contratos de concesión extremadamente favorables a sus intereses. Sin embargo, en los últimos quince años la situación se ha revertido y los gobiernos centroamericanos han presionado, con cierto éxito, en la búsqueda de una mayor participación nacional en el excedente. Entre las medidas por ellos adoptadas se destacan la formación y consolidación de la UPEB en 1974; la imposición de un impuesto común a la exportación de banano cuyo valor ha ido ascendiendo desde 1974 hasta 1981; la constitución de empresas estatales o mixtas destinadas a la producción y comercialización de banano en Costa Rica, Panamá y Honduras; la formación de COMUNBANA, empresa destinada a la comercialización internacional del banano de los países de la UPEB, integrada en un 60 o/o de sus acciones por los estados miembros; y el fortalecimiento de la investigación tecnológica enfrentada por la UPEB. El cambio en la correlación de fuerzas entre las transnacionales y los gobiernos condujo en 1974 a la "güe-

12 Entrevista a Leonardo Garnier, economista costarricense especialista en el tema. Febrero de 1985. Según el entrevistado la *United* habría decidido abandonar su división antes, y el conflicto creó las condiciones para hacerlo.

rra del banano", en la cual se produjeron enfrentamientos principalmente con el gobierno de Torrijos, que amenazó con la nacionalización de la actividad bananera. Aunque las acciones de la UPEB han tenido un éxito relativo debido, entre otras razones, a la ausencia del Ecuador, es indudable que han restado fuerzas a las transnacionales. Otros hechos, vinculados con medidas de reforma agraria, el control de los puertos y ferrocarriles, etc., han desembocado en enfrentamientos continuos entre las transnacionales y los gobiernos centroamericanos. A lo anterior se suma la desestabilización y crisis que afecta a América Central desde 1979. La generalización de la violencia en Guatemala donde opera *Del Monte*; la militarización en Honduras, donde la *United Brands* y la *Standard Fruit* tienen una división cada una, y otros problemas de la región, generan una atmósfera adversa a las transnacionales, que las conduciría a buscar aprovisionamiento en áreas geográficas alejadas de la zona de conflicto, como Colombia y Ecuador.

En este contexto, debe considerarse también el creciente deterioro del clima político en Filipinas, donde las transnacionales establecieron importantes programas desde 1970. En la actualidad la guerrilla está operando en sesenta y tres de las setenta y cinco provincias del país, y la convergencia de una aguda crisis económica con la inestabilidad política, estaría transformando profundamente las condiciones generales de un país que se ha caracterizado por su amplia apertura al capital extranjero. La situación en Filipinas se ha complicado también por la aparición de nuevas variedades del *mal de Panamá*, que atacan al banano Cavendish.¹³

En síntesis, diversos hechos de carácter ecológico, económico, laboral y político han revertido la estructura de costos internacionales comparativos favoreciendo a Ecuador. Además, el deterioro progresivo de la situación en Centroamérica y Filipinas, dos lugares privilegiados en la inversión de las transnacionales bananeras, estaría repercutiendo sobre las políticas de esas empresas, a favor de Colombia y Ecuador. Ecuador goza hasta el momento de una ventaja frente a Colombia: la ausencia de la *Sigatoka Negra*.

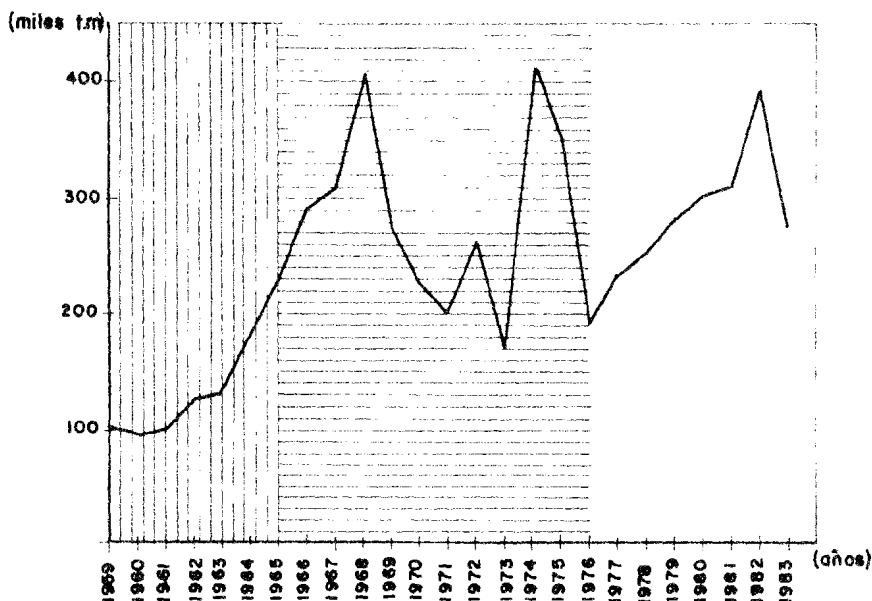
ESTRATEGIAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS

1. La Standard Fruit

En los gráficos 2 y 3 se ilustran las exportaciones totales de la Compañía desde 1959 y su participación porcentual en el mercado. Las tres etapas de este estudio se diferencian claramente. Durante los últimos años del *auge* la empresa tuvo una presencia pequeña pero ascendente y desde 1960, va ocupando la brecha dejada por la declinación de la *United Fruit*. La crisis corresponde a un comportamiento marcadamente irregular a corto plazo y tendencialmente estacionario. En esta fase,

Gráfico N° 2

Banano: Exportaciones de Standard Fruit desde el Ecuador (1959-1983)



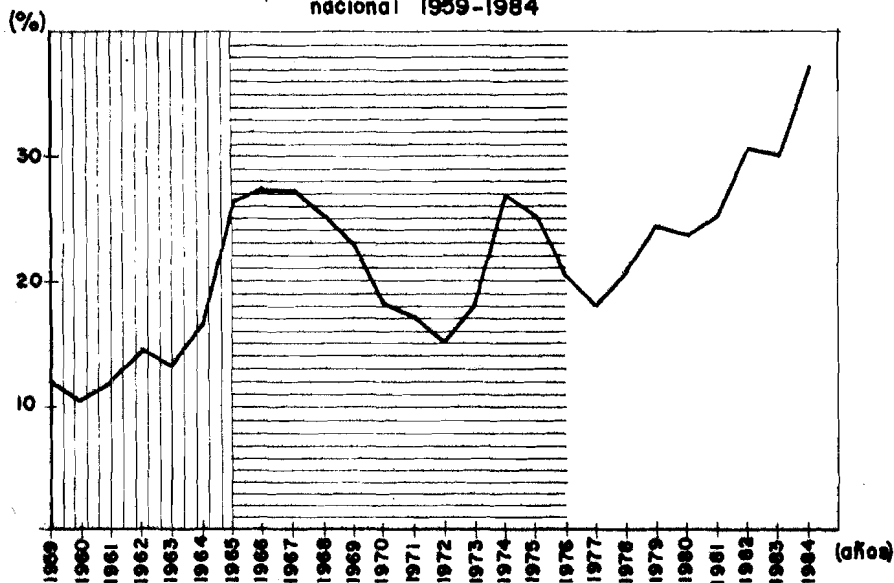
las operaciones de la firma tendrían una base mínima de 170.000 tm., pero en años en los que la demanda coyuntural creció por situaciones adversas en otras áreas, llegarían a las 400.000 tm. (1974). La tercera etapa muestra un contraste con la anterior, ya que prevalece una tendencia ascendente estable, y las grandes variaciones coyunturales desaparecen (salvo la caída de 1983 provocada por las inundaciones).




Un rasgo importante de la política de Standard, que se ha mantenido desde el inicio de sus operaciones en el país, es que la Compañía nunca ha intervenido directamente en la producción, ni ha mantenido tierras en propiedad, como otras firmas extranjeras y nacionales. Pese a su programa de productores asociados, la Compañía continúa operando con productores independientes sin contrato, bajo el sistema de "cupos". En este sentido se puede hablar de una doble política de la empresa. Los contratos con los productores asociados y el control total de la gestión tecnológica de estas fincas, le aseguran un abastecimiento básico de fruta de alta calidad. Los requerimientos eventuales son abastecidos por productores independientes, aunque ello afecte la calidad.

Los técnicos de la empresa entrevistados manifestaron que el programa de productores asociados se habría completado y que la Compañía no tenía previsto extenderlo; en la actualidad la empresa tiene 71 contratos que cubren una superficie

Grafico N° 3

Banano: Exportaciones de Standard Fruit como porcentaje del total nacional 1959-1984



Referencias :  auge
 crisis
 modernización

Fuente : Cuadro 10

estimada de 5.000 ha. y una producción de 200.000 tm. anuales. En 1982, la empresa exportó 388.000 tm., lo que significa que el 48 o/o de sus compras provino de productores independientes, aunque en años anteriores este porcentaje pudo ser inferior.

La Compañía exporta a distintos mercados; la producción de los "básicos" cubre aproximadamente un 60 o/o del mercado de Estados Unidos; el resto puede corresponder a fruta comprada a productores independientes en el momento del "pico" estacional de la demanda (diciembre, enero y febrero) que coincide con un abastecimiento reducido en Centroamérica. ¹⁴ Ante las fluctuaciones de calidad que ello implica, la Compañía mantiene al menos dos marcas diferentes que deben

recibir distintos precios. Recientemente, la firma abrió un amplio mercado en Argentina y Uruguay; también realiza embarques poco frecuentes a Europa occidental. El consumidor rioplatense es menos exigente que el norteamericano, de forma que la *Standard Fruit* posiblemente envió al sur fruta proveniente de productores independientes. No es clara la estabilidad futura de este mercado, cuyo abastecedor tradicional ha sido el Brasil, pero el ejemplo ilustra la tendencia a la diferenciación y estratificación de los mercados de *Standard Fruit* y explica el mantenimiento de su doble vía de abastecimiento (Cuadro 10).

Cuadro 10

EXPORTACIONES DE STANDARD FRUIT A ARGENTINA Y
URUGUAY (1978 - 1982)

Año	Exportaciones (tm.)
1978	139
1979	56.741
1980	99.980
1981	86.227
1982	50.509

Fuentes: PNB; Declaraciones de embarque de banano; Banco Central del Ecuador.

Los contratos de la *Standard Fruit* con productores asociados tienen, usualmente, una duración de cinco años pudiendo renovarse. La Compañía se compromete a proporcionar el crédito necesario para que el productor haga una sustancial inversión de capital, destinada principalmente a tres mejoras tecnológicas: riego por aspersión, transporte interno de la fruta por funiculares y mejoras en el sistema de drenaje. Asimismo, la Compañía se compromete a comprar la producción total y a proporcionar asistencia técnica y gerencial en forma permanente. En cambio, el productor debe vender la fruta exclusivamente a la compañía y transferirle el control técnico y gerencial de la finca, manteniendo únicamente las responsabilidades laborales. El crédito es pagado con un descuento proporcional al volumen de la fruta producida.

La empresa selecciona a los productores para sus contratos tomando en cuenta al menos tres aspectos: la ubicación, las características del suelo y la extensión de las fincas. Sin embargo, los productores asociados (básicos) son un grupo heterogéneo, como se demuestra en el Capítulo 4. La Compañía premia la calidad pagando al productor entre un 6 o/o y un 20 o/o sobre el precio mínimo establecido por el Estado. En general, sus relaciones con los productores son formales, sujetas a reglas claras y definidas por un patrón de comportamiento de una gran empre-

sa moderna capitalista. Sus compras a productores independientes o cooperativas se rigen por los precios oficiales. La relación de la *Standard* con los estibadores portuarios es ampliamente tratada en el Capítulo 5. En general, se caracteriza por un respeto a la legislación laboral vigente, y un nivel medio de remuneraciones superior al de las empresas nacionales, principalmente Exportadora Bananera Noboa.

2. Del Monte

En 1978 *Del Monte* suscribió un contrato con el Estado ecuatoriano, representado por el Programa Nacional del Banano, para la compra estable de fruta que la Compañía destinaría a la costa oeste de Estados Unidos. Según ese contrato, el Estado ecuatoriano participaba en la compra y exportación de la fruta, mientras que el control de calidad era responsabilidad de la empresa. Al poco tiempo, el Estado rescindió el contrato, ante las presiones ejercidas por Exportadora Bananera Noboa.

Aunque *Del Monte* continúa operando en el país, lo hace solo indirectamente, a través de numerosas empresas nacionales pequeñas, entre las que se destacan tres: REYBANPAC, Oro Export y Agrícola Leticia. La primera está controlada por un productor bananero que puede considerarse grande por la superficie que mantiene. Este productor-exportador ha suscrito un contrato a largo plazo con la Compañía, convirtiéndose en un productor asociado. La empresa ha realizado también contratos con otros productores y tiene 16 "básicos", con un total de 2.580 ha. y una superficie promedio de 161 ha. En este caso, la fruta de los productores asociados cubriría las exportaciones de la Compañía, de tal manera que su compra a finqueros independientes en el caso de existir, sería mínima o correspondería a productores asociados que no alcanzan sus cuotas.

Una de las diferencias más importantes entre los contratos de productores asociados de *Del Monte*, *United Brands* y Exportadora Bananera Noboa respecto a los de *Standard Fruit*, radica en que las tres primeras proporcionan asistencia técnica al finquero, pero el control del proceso productivo se mantiene en manos del propietario, no así la *Standard* que lo asume por completo.

Las exportaciones de *Del Monte* se caracterizan por la estabilidad de sus operaciones así como por su tendencia ascendente. Estas pautas contrastan con las políticas de las transnacionales durante la etapa anterior, erráticas a corto plazo y tendencialmente estacionarias o declinantes (Gráficos 4 y 5). La relación que *Del Monte* mantiene con los productores y su conducta en los últimos siete años, se identifican con la nueva política de las transnacionales en el Ecuador.

3. United Brands

A partir de 1965 esta empresa suspendió sus operaciones directas en el país. Desde entonces compra fruta en forma limitada e irregular a intermediarios,

Grafico N° 4

Banano: Exportaciones de Del Monte desde el Ecuador 1959-1983

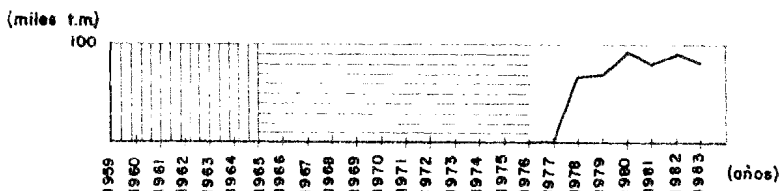
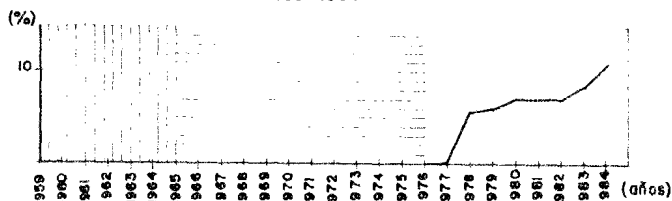





Grafico N° 5

Banano: Exportaciones de Del Monte como porcentaje del total nacional 1959-1984



Referencia:  auge
 crisis
 modernización

Fuente: Cuadro 10

entre los cuales se ha destacado Exportadora Bananera Noboa.

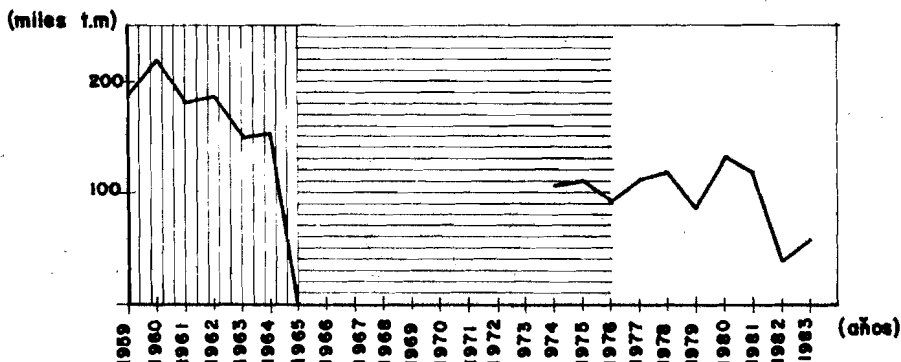
En los últimos años, la Compañía ha introducido dos cambios fundamentales en su política. El primero ha sido la reducción de sus transacciones con Exportadora Bananera Noboa y la suscripción de contratos con productores-exportadores nacionales pequeños, en forma similar a *Del Monte*. *United Brands*, a través de su subsidiaria en Panamá, firmó un contrato de esta naturaleza con Orobanana, firma con intereses en la producción y exportación, que además ha invertido en el procesamiento de derivados de la fruta. El segundo cambio es la firma de contratos con productores asociados, aunque en una escala menor que las otras empresas. La Compañía tiene doce productores asociados, con una extensión aproximada de 2.000 ha. y un promedio de 166 ha. por productor. Las propiedades controladas por Orobanana son parte importante de este grupo.

United Brands mantiene normas de calidad más exigentes que las de *Standard* y *Del Monte*; a su vez, paga sobrepuestos más altos (un 30 o/o sobre el precio

oficial). La marca de la firma *Chiquita*, recibe también precios superiores a los de la competencia en los países importadores. Sin embargo, las tendencias recientes de la empresa no muestran ni la estabilidad, ni el comportamiento ascendente de *Standard* y *Del Monte*. Al contrario, sus niveles son modestos e irregulares (Gráficos 6 y 7).

Grafico N° 6

Banano: Exportaciones de United Brands desde el Ecuador (1959 -1983)



Fuente : Cuadro 10

En consecuencia, puede sostenerse que esta Compañía continúa manteniendo en Ecuador sus políticas tradicionales, como rasgo fundamental de su estrategia. El conflicto que tuvo la Compañía en Costa Rica en 1985 ilustra esta aseveración. La respuesta de la *United Brands* fue incrementar sustancialmente sus adquisiciones en el Ecuador; inclusive compró fruta al mayor de los básicos de *Standard Fruit*. Para *United Brands* el Ecuador continúa siendo un abastecedor coyuntural de reserva, aunque la base mínima de operaciones de la empresa se ha reforzado.

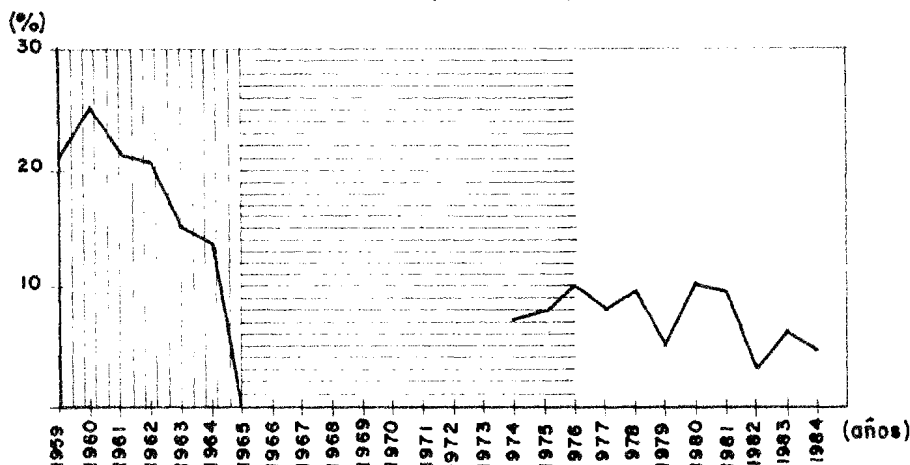
4. Exportadora Bananera Noboa




Esta empresa será analizada más detenidamente, tanto por su importancia — es la mayor empresa del país en su rama y la cuarta en el mundo — como por sus características particulares.

La evolución de Exportadora Bananera Noboa durante la crisis y la modernización ha sido distinta, casi opuesta a la de *Standard Fruit*. En los Gráficos 8 y 9 se encuentran las exportaciones de la Compañía y su participación en el mercado

Grafico N° 7

Banano: Exportaciones de United Brands como porcentaje del total nacional (1959-1984)



Referencias:  auge
 crisis
 modernización

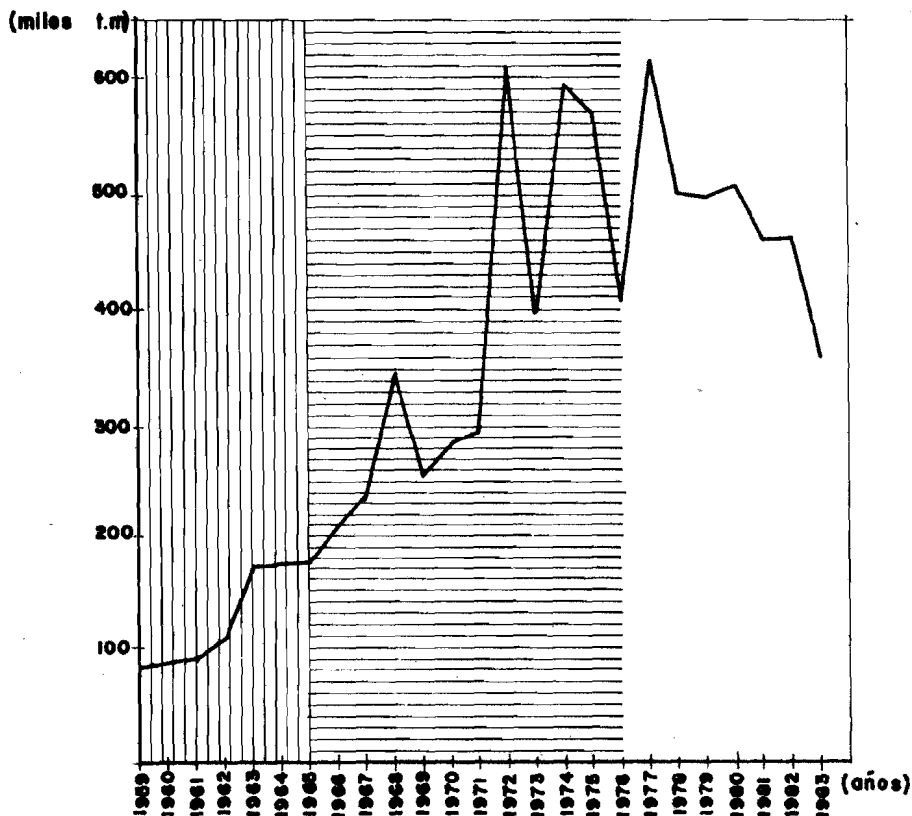
Fuente: Cuadro 10

nacional. Con esta última variable se ha calculado tendencias a largo plazo para aclarar la visualización de las variaciones. Exportadora Bananera Noboa comenzó a operar como exportadora independiente en 1956,¹⁵ creció rápidamente hasta 1964 y durante los primeros años de la *crisis* mantuvo una participación estacionaria (20 o/o del mercado). Sin embargo, entre 1971 y 1977 la Compañía creció aceleradamente hasta llegar a controlar casi la mitad de las exportaciones del país. Esta gran expansión correspondió a la etapa estacionaria y errática de las transnacionales, particularmente de la *Standard*. Por último, desde 1977 cuando las transnacionales consolidaron su posición, Exportadora Bananera Noboa ha sufrido un retroceso perdiendo continuamente su espacio, en una magnitud que alcanza el 8 o/o del total nacional.

15 El dato proviene de informes inéditos de la Compañía Bananera del Ecuador, subsidiaria de *United Fruit*.

Grafico N° 8

Banano: Exportaciones de Noboa desde el Ecuador 1959-1983



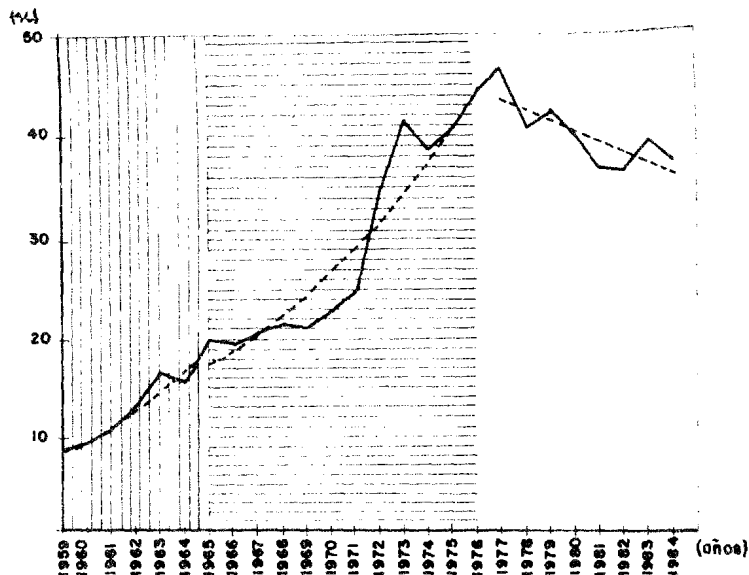
Referencias :

-  auge
-  crisis
-  modernización

Fuente: Cuadro 10

Grafico N° 9

Banano: Exportación de Novea como porcentaje del total nacional 1959-1984



Referencias : auge

crisis

modernización

— datos empiricos

Fuente: Cuadro 10

--- tendencia a largo plazo.

Notas: Ecuaciones de regresión exponencial de las tendencias a largo plazo

1959 - 1964

$$P \% = 8.77 (1.142)^{t-1959}$$

$$\rho = 0.96$$

1965 - 1976

$$P \% = 17.39 (1.09)^{t-1965}$$

$$\rho = 0.94$$

1977 - 1984

$$P \% = 43.94 (0.975)^{t-1977}$$

$$\rho = 0.81$$

Referencia: P % percent.

t: año

El crecimiento de la Compañía y la magnitud de sus operaciones la convierten en una importante corporación a nivel mundial, como puede observarse al comparar las exportaciones de esta firma con las ventas totales de *Standard Fruit* (Cuadro 11). El volumen de las ventas de Exportadora Bananera Noboa es similar o ligeramente menor a *Del Monte* y puede considerarse la cuarta empresa mundial en su rama.

Cuadro 11

**PARTICIPACION DE STANDARD FRUIT Y DE EXPORTADORA
BANANERA NOBOA EN EL MERCADO MUNDIAL DEL BANANO:
1966 - 1973 (millones de cajas)**

Año	Standard Fruit	o/o	Exportadora Bananera Noboa	o/o
1966	33,6	12,3	10,6	3,9
1967	34,7	12,2	11,8	4,1
1968	42,1	14,1	17,5	5,9
1969	45,3	14,8	12,9	4,2
1970	48,6	15,7	14,4	4,6
1971	57,7	17,0	14,9	4,4
1972	63,3	18,0	30,6	8,7
1973	74,9	21,6	19,9	5,7

Fuentes: Cuadros 1 y 3.

A nivel nacional, Exportadora Bananera Noboa ha sido considerada la empresa no petrolera más grande del país en 1976, siendo superada únicamente por tres transnacionales hidrocarburíferas: *Gulf, Texaco y Anglo*. Su volumen de ventas se ha estimado, para el año mencionado, en 59 millones de dólares. ¹⁶ Osvaldo Hurtado, ex-presidente de la República y destacado analista político, considera que el principal propietario y gestor de esta empresa es uno de los hombres más ricos del país, opinión que es compartida por distintos estudiosos. ¹⁷

La composición por mercados de las ventas de esta empresa ayuda a esclarecer la rápida expansión observada entre 1971 y 1977 (Cuadro 12). Lo primero que sobresale es la gran diversificación de sus mercados, aspecto que contrasta con la preponderancia del mercado estadounidense en el caso de las transnacionales.

Durante la etapa de *auge* (hasta 1964) la empresa adquirió el principal mer-

16 E. Gana y M. Mortimore. *La programación andina y sus resultados en el Ecuador: el papel de las empresas transnacionales*. Santiago, CEPAL, 1979.

17 O. Hurtado. *El poder político en el Ecuador*. Quito, PUCE, 1977, p. 175; Navarro, op. cit.; Glover, op. cit.

Cuadro 12

EXPORTACIONES DE EXPORTADORA BANANERA NOBOA POR PAISES Y REGIONES:
1964 - 1984 (miles de tm.)

Años	Estados Unidos	Alemania Occidental	Resto Europa Occ.	Japón	Medio Oriente	Yugoslavia	CAME	Nueva Zelandia	Argentina y Uruguay	Total
1964	62,4	3,5	86,5	19,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	172,1
1965	32,1	28,8	101,9	8,0	0,0	0,0	3,9	1,2	0,0	175,9
1966	39,7	19,7	121,8	19,2	0,0	0,0	1,4	8,2	0,0	210,1
1967	62,2	2,0	130,0	26,2	0,0	0,0	9,5	4,8	0,0	234,7
1968	83,2	29,2	121,4	83,8	0,0	21,6	3,7	3,2	0,0	346,2
1969	41,0	9,6	91,1	68,2	0,4	24,2	11,7	9,5	0,0	255,7
1970	53,2	15,0	96,4	81,5	1,7	18,3	8,5	12,0	0,0	286,5
1971	38,5	21,5	94,6	96,2	6,8	20,3	5,8	11,7	0,0	295,4
1972	97,9	27,5	169,5	200,1	18,9	25,8	37,7	28,9	0,0	606,2
1977	125,5	3,3	314,7	10,3	74,9	42,9	7,8	35,0	0,0	614,3
1978	92,8	1,2	234,2	21,5	40,4	60,0	21,9	31,4	0,0	503,4
1979	70,3	25,4	190,2	4,8	72,0	69,5	36,4	29,8	0,0	498,3
1980	141,4	1,4	240,5	1,3	41,9	44,4	13,7	27,9	6,6	519,0
1981	109,3	0,6	193,7	4,8	50,1	47,2	25,3	27,6	2,8	461,4
1982	111,6	29,4	190,8	2,1	50,3	18,7	5,4	38,2	17,9	464,4
1983	115,2	0,1	142,3	4,1	11,2	11,3	47,6	25,2	3,0	360,2
1984 ^a	24,1	21,5	28,0	0,0	6,9	0,7	1,6	9,9	0,0	92,7

a enero a marzo.

Fuentes: 1964 a 1966: MAG. Estadísticas bananeras No. 6. Guayaquil, 1967; Banco Central del Ecuador.

1967 a 1972: DNB; PNB; Banco Central del Ecuador.

1977 a 1984: PNB; Declaraciones de embarque de banano; Banco Central del Ecuador.

cado de su historia, conformado por Bélgica, Italia, Holanda, los países nórdicos y otras naciones de Europa Occidental, y sus ventas a Estados Unidos ocupaban un segundo lugar.

Ante la *crisis*, cuando las colocaciones en Estados Unidos se redujeron a la mitad, Exportadora Bananera Noboa reaccionó rápidamente consolidando su posición en Europa Occidental y, sobre todo, abriendo mercados no tradicionales en Nueva Zelandia, el área socialista (CAME) y poco después, en Yugoslavia y el Medio Oriente. Esta sorprendente diversificación le permitió superar la crisis en Estados Unidos y ampliar sus operaciones.

Sin embargo, la principal plaza que sustentó la rápida expansión de la firma fue el Japón, que compró 200.000 tm. en 1972. En 1973, luego de cinco años de expansión, el mercado japonés desapareció por la intervención de las transnacionales que lo cubrieron desde Filipinas. Pero Exportadora Bananera Noboa superó esta dificultad, ampliando sus exportaciones a Europa Occidental (excepto la RFA), de 95.000 tm. en 1971 a 314.000 tm. en 1977. Además, el aporte de los mercados no tradicionales llegó a más de la cuarta parte de las ventas en 1977, año de máxima expansión de la firma. Desde entonces, Exportadora Bananera Noboa ha perdido un tercio del mercado de Europa Occidental, y en las áreas no tradicionales enfrenta también una situación desfavorable, aunque su participación en Estados Unidos se mantiene.

Para explicar el crecimiento de Exportadora Bananera Noboa y su consolidación, en un escenario donde habitualmente las empresas medianas ceden posiciones ante el avance de las grandes corporaciones multinacionales, pueden plantearse algunas hipótesis.

Entre los factores internacionales merecen destacarse principalmente dos. El primero se vincula con la calidad y la diferenciación del producto. Exportadora Bananera Noboa no estaría compitiendo en el mismo mercado que las transnacionales; en Estados Unidos, según han manifestado algunos informantes calificados, se habría especializado en el abastecimiento a un estrato de segunda categoría conformado por los hospitales, el ejército, etc., vendiendo la fruta a un precio inferior. En Europa Occidental, las marcas de Exportadora Bananera Noboa reciben también precios más bajos, lo cual significa tasas menores de ganancia en igualdad de otras condiciones. En las regiones no tradicionales de consumo la situación es similar. El segundo factor se relaciona con la notable diversificación de mercados, lo cual le proporciona flexibilidad para responder, a corto plazo, ante coyunturas desfavorables como las que han sido analizadas en Estados Unidos y Japón. Asimismo, puede comprar y vender fruta de calidades distintas adaptándose, mejor que ninguna otra empresa, a las heterogéneas condiciones de la producción ecuatoriana.

Desde el punto de vista de la estructura de la Compañía y del grupo económico que articula, existen otros factores que merecen destacarse. La integración vertical es un elemento determinante en la obtención de economías de escala y economías externas; Exportadora Bananera Noboa ha logrado integrar en su grupo de

empresas varias actividades claves: controla las dos mayores plantaciones del país (La Clementina y La Julia) y posee un grupo de propiedades que suman aproximadamente 4.000 ha. en producción, que le proporcionan un abastecimiento aproximado de 150.000 tm. anuales. El grupo Noboa controla también al menos una empresa fumigadora e importa directamente agroquímicos usados en el banano, tanto para su propio consumo como para la venta a otros productores. La principal empresa nacional productora de cajas de cartón, que abastece a la rama bananera y a la demanda nacional en general, también pertenece a este grupo. Industria Cartonera Ecuatoriana tiene un volumen de ventas de 41,5 millones de dólares anuales y ha sido incluida entre las veinte mayores compañías del país en 1981. ¹⁸

Exportadora Bananera Noboa posee una flota de camiones refrigerados para el transporte interno de la fruta a los puertos, y son bien conocidas sus vinculaciones con el sistema financiero privado del país, en particular con el Banco del Pacífico, cuyo desarrollo está estrechamente ligado a la actividad bananera.

Otro elemento de suma importancia en la integración vertical es el control de los buques refrigerados. En 1966 se constituyó la Flota Bananera Ecuatoriana (FBE), una empresa mixta con importante participación del Estado. A partir del *boom* petrolero la flota alcanzó un amplio desarrollo y en la actualidad se encuentra arrendada a Exportadora Bananera Noboa. Por otra parte, empresas navieras privadas vinculadas al grupo Noboa poseen algunos buques de bandera ecuatoriana. En el Cuadro 13 se encuentra la nómina y características de los buques mercantes refrigerados de bandera nacional en 1983. Allí se destaca la superioridad de la Flota Bananera Ecuatoriana sobre las navieras privadas en cuanto a velocidad, capacidad y edad de los buques. La importancia de las navieras ecuatorianas es alta: en 1979 estos buques transportaron el 13,9 o/o de las exportaciones nacionales de fruta, con un valor estimado de 23 millones de dólares en fletes y seguros. La incorporación reciente de nuevas unidades eleva este porcentaje. ¹⁹ Estas naves y un importante número de buques "charteados" de bandera extranjera, están al servicio de Exportadora Bananera Noboa. La mayor parte de la costosa inversión de capital necesaria para la formación de estas flotas, ha sido financiada por el Estado durante el *boom* petrolero.

Debe añadirse por último, que el desarrollo del sector naviero ecuatoriano está vinculado con el auge petrolero iniciado en 1972. En efecto, en 1969 el 94 o/o del flete de las exportaciones ecuatorianas fue apropiado por empresas extranjeras. ²⁰ Todo ello indica la correspondencia entre la expansión de Exportadora Bananera Noboa y el desarrollo de la marina mercante refrigerada nacional, al menos desde el punto de vista cronológico. Más adelante se profundizará en otros aspectos vinculados al tráfico marítimo por su importancia explicativa.

18 Revista *South*, op. cit.

19 UPEB, *Informe mensual 41*. Panamá, 1981, p. 18.

20 CEPAL, *La economía de América Latina en 1969*. Santiago, 1970.

Cuadro 13

BUQUES MERCANTES REFRIGERADOS DE BANDERA ECUATORIANA EN 1983

Buque	Naviera	Año de lanzamiento	Velocidad (nudos/h.)	Tonelaje de registro bruto
Río Jubones	F.B.E.	1976	23	9.466
Río Esmeraldas	F.B.E.	1976	21	6.898
Río Chone	F.B.E.	1980	21	6.976
Río Babahoyo	F.B.E.	1980	21	6.976
Paquisha	F.B.E.	1981	21	6.976
Prov. de El Oro	NAPACA	1964	20	8.222
Is. Galápagos	NAPACA	1968	20	6.625
Río Amazonas	NAPACA	1968	20	6.625
Bonita	NAPACA	1970	22	7.120
Banana Express	NAVICON	1963	14	5.170
Tropical Moon	AGMARESA	1965	20	4.660
Ballerita	TRANSFIRMAR	1957	13	2.693

Fuente: R. Navas. *Comercialización de combustibles al sector naviero*. Tesis, Quito, Fac. de Administración, Univ. Central. 1984. (Mecanografiado).

Además de la integración vertical en la rama bananera, el grupo económico Noboa ha logrado una extensa diversificación de intereses en otras ramas de la economía nacional e incluso internacional. ²¹ El presidente de la empresa declaró haber adquirido una amplia experiencia “en los cincuenta años que he participado en el comercio ecuatoriano, en especial en la exportación de los cinco productos agropecuarios más importantes del país”, refiriéndose posiblemente al banano, cacao, café, azúcar y arroz. ²² Los últimos cuatro productos juntos, han tenido una importancia igual o mayor que la del banano en el conjunto de las exportaciones ecuatorianas de los últimos cincuenta años. Los intereses económicos del grupo cubren también campos tan variados como el transporte marítimo internacional, la banca, las empresas de seguros, la importación, la agroindustria y la agricultura. ²³

Según el estudio de Hanson y la información proporcionada por informantes calificados, el grupo económico Noboa controlaría algunas de las principales empresas del país como: Industrial Molinera (la mayor productora nacional de harina);

21 El Ing. R. Ríos, ex-subsecretario de agricultura y ex-subdirector del PNB, manifestó al ser entrevistado, que actualmente los principales intereses del grupo Noboa se ubican a nivel internacional en el “charreo de buques mercantes”.

22 “El banano, la fruta más competitiva”, *Revista Visión*, México. 56 (3): 28, 1981.

23 Navarro, op. cit.; Glover, op. cit.; D. Hanson. *Political decision making in Ecuador: the influence of business groups*. Tesis de doctorado. Estados Unidos, Universidad de Florida, 1971.

Cartonera Ecuatoriana; Ultramares Corp.; Ecuasal, y una serie de compañías más pequeñas como Compañía Inversionista Guayaquil S.A. (comercio); S.A. San Luis (agricultura); Industria Continental; Industrias Plásticas; Corporación Ecuatoriana Europea; Compañía Agrícola Tropical; Hacienda Guarumos; Industria Ecuatoriana de Aceites y Grasas; Inversiones y Predios; Luis A. Noboa Naranjo Cía. (comercio); La Familiar; Agro Aéreo; Corporación Automotriz, etc. El grupo ha mantenido estrechos vínculos con algunos de los más destacados políticos y empresarios del país, entre los que sobresalen León Febres Cordero, actual Presidente de la República y exgerente de alguna de las firmas mencionadas; Enrique Ponce Luque, legislador del partido de Gobierno y subgerente de Exportadora Bananera Noboa; Juan X. Marcos, gran empresario, y otros influyentes políticos mencionados por D. Glover, como Clemente Yerovi y Otto Arosemena, ex-presidentes de la República; Agustín Febres Cordero, gerente del Ingenio San Carlos y Nicolás Castro Benítez.

Entre las empresas del grupo, tres figuran en la lista de las veinte mayores del Ecuador en 1981: Exportadora Bananera Noboa con 56.3 millones de dólares de ventas y el décimo primer lugar; Industria Cartonera Ecuatoriana con 41.5 millones y el décimo octavo lugar; e Industrial Molinera con 41 millones y el vigésimo lugar. Aparece además el Ingenio San Carlos vinculado al grupo.²⁴ Los intereses del grupo no se limitan al contexto nacional; el 49 % de las acciones de Exportadora Bananera Noboa está controlado por una empresa extranjera, presumiblemente inglesa, denominada *Cores Investments*, que mantiene también inversiones en Industrial Molinera.²⁵ Por otra parte, en numerosas entrevistas se menciona inversiones de este grupo a nivel internacional, principalmente en el sector naviero.

Los antecedentes mencionados permiten explicar la gran influencia de la Compañía sobre las políticas estatales del país, factor que constituye su principal ventaja de costo absoluto; el poder de las transnacionales, por su carácter extranjero y sus tenues contactos con la burguesía local, es comparativamente débil en este campo. Esta ventaja de costo absoluto, que antes del auge petrolero era moderada, se convirtió en una poderosa prerrogativa cuando las exportaciones hidrocarburíferas y el alza del precio internacional del crudo fortalecieron la economía nacional y el poder del Estado. La diversificación de los mercados de Exportadora Bananera Noboa, en particular su expansión al área socialista y al Medio Oriente, se ha facilitado debido al apoyo permanente de la diplomacia ecuatoriana; de la misma forma, algunas decisiones de suma importancia tomadas por el país en su política internacional bananera, como la negativa del ingreso a la UPEB y la suspensión del contrato firmado en 1978 con *Del Monte*, están estrechamente vinculadas con el poder político del grupo Noboa.²⁶

24 Véase Revista *South*, op. cit.

25 La sede formal de *Cores Im. Co.* es Bahamas, Gana y Mortimore, op. cit.: Diario *Hoy*, Quito, 17 de abril de 1985.

26 En este sentido se manifestó el Econ. Cornelio Marchán, ex-subsecretario de Relaciones Exteriores y ex-asesor de la Presidencia de la República, 1984.

Las decisiones internas en política bananera, como la determinación de precios mínimos oficiales para los productores, de los precios FOB de referencia, la liquidación de divisas en el Banco Central, la cotización internacional del sucre, los impuestos a la exportación, los controles de peso y calidad, etc., en muy pocas ocasiones han sido tomadas sin consultar previamente con los empresarios del grupo Noboa, aun cuando los partidos de centro-izquierda han detentado el poder. En este sentido se han manifestado cuatro ex-altos funcionarios entrevistados, que han ocupado posiciones en distintos gobiernos. En este contexto también debe entenderse la decisión gubernamental de arrendar la Flota Bananera Ecuatoriana a Exportadora Bananera Noboa, en condiciones contractuales tales que la Flota ha declarado pérdidas en casi todos los últimos años.

Una de las más importantes prerrogativas de Exportadora Bananera Noboa respecto a las políticas públicas, que explica una notable ventaja en los costos comparativos de la empresa a partir de 1974, es la obtención de combustible para el transporte marítimo a precios internos, los cuales son notablemente menores que sus cotizaciones internacionales; la sustancial diferencia se mantiene a pesar de las alzas ocurridas desde 1981.

De acuerdo con la legislación vigente, la comercialización de combustibles para el sector naviero está en manos del Estado; las naves de bandera ecuatoriana en tráfico internacional tienen derecho a abastecerse de combustible a precios similares a los internos, siguiendo determinadas especificaciones sobre cupos y condiciones de carga de mercadería ecuatoriana. Además, hasta 1984 las navieras ecuatorianas estaban autorizadas a arrendar buques de bandera extranjera y abastecerlos de combustible a precios internos, hasta en una proporción de tres naves extranjeras por cada barco nacional, siempre que estos buques arrendados transportan las exportaciones nacionales. En 1985 esta proporción se redujo a una nave extranjera por cada nacional y las especificaciones se han tornado más restrictivas.²⁷ Las restantes naves de bandera extranjera deben comprar su combustible a precios del mercado internacional.

Aunque las variaciones en los precios de los combustibles a nivel interno e internacional y los cambios en la paridad cambiaria dificultan estimar con precisión la magnitud de esa diferencia de costos, se la ha calculado para el mes de septiembre de 1984 (Cuadro 14). Datos similares, calculados para el cuatrimestre enero-abril de 1984, arrojaron una diferencia total de 20'350.000 dólares, lo que equivaldría a 45 millones de dólares anuales. En relación con las exportaciones de Exportadora Bananera Noboa significa una diferencia de 1,75 dólares en el flete de cada caja de 19,5 kg. que representa una reducción del 67 o/o respecto al costo medio del flete y seguro por caja exportada del Ecuador en 1979.²⁸

Estas cifras son apenas estimativas y no pretenden ser mediciones precisas. Sin embargo, su orden de magnitud refleja con claridad la gran importancia del cos-

27 Entrevista al Ing. Giovanni Rosanía, ex-director nacional de hidrocarburos, 1985.

28 UPEB. *Informe mensual* 41.

Cuadro 14

FLACSO . Biblioteca

DIFERENCIA DE PRECIOS DE COMBUSTIBLES COMPRADOS EN EL
ECUADOR POR NAVIERAS NACIONALES PARA BUQUES BANANEROS:
SEPTIEMBRE, 1984^a (U.S\$)

Combustible	Bandera	Barriles comprados	Precio total pagado	Precio total Intern.	Diferencia
Diesel	Ecuatoriana	8.051	73.773	301.768	227.995
	Estranjera	14.809	135.698	555.072	419.374
Subtotal Diesel		22.860	209.471	856.840	647.369
I.F.O. b	Ecuatoriana	47.904	288.834	1'403.359	1'114.525
	Estranjera	81.044	488.649	2'374.203	1'885.554
Subtotal IFO		128.948	777.483	3'777.562	3'000.079
Subtotal	Ecuatoriana	55.955	362.607	1'705.127	1'342.520
Subtotal	Estranjera	95.853	624.347	2'929.275	2'304.928
Total		151.808	986.954	4'634.402	3'647.448

a. Incluye solo los buques que se abastecieron a precio nacional.

b. Intermediate Fuel Oil.

Fuentes: Dirección Nacional de Hidrocarburos; Programa Nacional del Banano (declaraciones de embarque).

to del combustible y de las diferencias en favor de Exportadora Bananera Noboa sobre el costo total de la fruta.

Según las declaraciones de embarque de 1982, los buques propios de la Flota Bananera Ecuatoriana operaron mayoritariamente para Exportadora Bananera Noboa, transportando casi 100.000 tm. para la Compañía, equivalente al 87,5 o/o de la carga total que movilizaron. La diferencia corresponde principalmente a la *United Brands*, ligada a Exportadora Bananera Noboa.

En síntesis, la política de precios aplicada por el Estado en la comercialización del combustible para las navieras, ha favorecido significativamente a Exportadora Bananera Noboa y puede ser el elemento explicativo más importante del crecimiento de esta empresa entre 1973 y 1977.²⁹ La política del régimen actual, inspirada en principios neoliberales y condicionada por el Fondo Monetario Internacional, persigue reducir esas diferencias de precio, pese a las vinculaciones del ac-

29 Navas, op. cit., presenta un estudio detallado sobre las ventas de combustible a las navieras en el Ecuador.

tual Presidente de la República con el grupo Nobao.

Un último elemento que contribuye a la comprensión del desarrollo de la firma durante la crisis es su vinculación con *United Fruit*; como se mencionó, Exportadora Bananera Nobao fue durante esa etapa su principal intermediario y aún participa como tal.

Es necesario complementar la visión de la firma con una breve referencia a sus políticas respecto a los productores y a los trabajadores. La empresa se ha abastecido tradicionalmente de dos fuentes: su propia producción y la compra a productores independientes. Sin embargo, en los últimos años ha establecido un programa de productores asociados similar a los de *United Brands* o *Del Monte*, en cuanto a la estabilidad en la compra y a la asistencia técnica y crediticia, sin controlar la producción misma. Esta reciente estrategia podría ser la respuesta de la Compañía a su pérdida de espacio en el mercado europeo y pretendería mejorar y homogeneizar la calidad de la fruta. Actualmente, existen 3.040 ha. bajo este sistema, con 69 productores asociados cuya extensión promedio es de 44 ha.

Sobre esta base pueden estimarse los suministros de la empresa, suponiendo una elevada tecnificación en sus propias plantaciones y en los productores asociados (Cuadro 15).

Cuadro 15

ESTRUCTURA ESTIMADA DE ABASTECIMIENTO DE EXPORTADORA
BANANERA NOBOA (1984)

Fuente	Extensión (ha.)	Productividad tm./ha.	Cantidad (tm.)	o/o
Propia producción	4.000	37	148.000	31
Productores asociados	3.040	35	106.000	23
Productores independientes			216.000	46
TOTAL			470.000	100

Fuentes: Trabajo de campo.

Las dos primeras fuentes se destinarían principalmente a Europa Occidental, que ha representado cerca del 50 o/o del mercado de la empresa y, posiblemente, a Estados Unidos. La fruta de menor calidad, comprada a productores independientes, se vendería a zonas no tradicionales y a compradores menos exigentes en Estados Unidos.

La política de la empresa frente a los productores independientes se rige por un modelo que puede calificarse de "clientelar", siguiendo un término de uso

actual en ciencias políticas. En efecto, en las entrevistas con productores pequeños y medianos se han detectado claros rasgos paternalistas por parte de Exportadora Bananera Noboa, como la entrega de crédito sin trabas burocráticas ni mayores exigencias, para variadas necesidades como el consumo suntuario, la solución de emergencias familiares o la mejora de la finca. A cambio de estos créditos y de la entrega regular de "cupos", la empresa exigiría cierta fidelidad, que se ha reflejado socialmente en la debilidad gremial y política de los productores bananeros, quienes nunca han tenido organizaciones poderosas que los representen pese a que sus intereses se oponen en muchos puntos a los de las empresas exportadoras. Los créditos usualmente se descuentan a través de la venta de fruta, de tal forma que el pequeño productor, por lo general excluido del acceso al crédito formal, encuentra apoyo ante eventuales emergencias. En cuanto a los precios, los productores entrevistados han manifestado que en principio se ajustan a la cotización oficial, pero de allí se aplican "descuentos" por sellos, fundas y otros materiales que, en otros casos, paga la empresa exportadora. Estas rebajas llegarían hasta el 10 o/o del precio oficial. Es además usual que en épocas de baja demanda, el productor se vea obligado a compartir sus ganancias con empleados de la Compañía, a cambio de la asignación de "cupos".

La relación de la firma con los trabajadores tiene también rasgos particulares que se analizan en el Capítulo 5. En general se ha encontrado que sus condiciones de vida y los salarios son marcadamente inferiores a los de los trabajadores de *Standard Fruit* e, incluso, a los de otras empresas.

Desde una perspectiva general, puede concluirse que la empresa ha logrado articular una estrategia muy flexible de desarrollo y goza de ventajas comparativas importantes frente a las transnacionales. La creciente diferencia de costos internacionales comparativos a favor del Ecuador la puede favorecer en un futuro cercano, así como también su mayor influencia política sobre el actual Gobierno conservador.

5. Las empresas medianas y pequeñas

En las páginas anteriores se ha destacado la pronunciada declinación sufrida por todas las empresas medianas que operaron durante el auge, como EFE, UBESA, *Fruit Trading*, San Nicolás, etc. De hecho, todas han desaparecido y el espacio, antes voluminoso, que ocupaban se encuentra limitado a una sola compañía de reciente constitución, que ha logrado ingresar y mantenerse en el mercado, pese a las poderosas barreras de entrada que normalmente han frustrado numerosos intentos. Esta empresa es REYBANPAC (Rey Banana del Pacífico). Su participación como exportadora independiente prácticamente se ha duplicado entre 1978 y 1983 (Cuadro 16). La inusual consolidación de una empresa mediana se puede atribuir en este caso a dos razones: la integración vertical y su estrategia como exportadora. Lo primero ocurre por la posesión de fincas relativamente grandes que son

**PARTICIPACION DE REYBANPAC EN EL MERCADO COMO EXPORTADORA
INDEPENDIENTE**

Año	Porcentaje
1978	2,4
1979	4,0
1980	3,3
1981	2,7
1982	3,9
1983	5,9
1984 ^a	4,0

a. Enero - marzo.

Fuente: PNB; Declaraciones de Embarque de banano.

propiedades del principal accionista de la firma, y por la importación de insumos, principalmente agroquímicos. El segundo factor es su asociación con *Del Monte* a través de un papel doble: como productor asociado y como intermediario en la exportación. Además, REYBANPAC actúa como exportador independiente en dos áreas no tradicionales: los países socialistas y el cercano Oriente. De esta forma la Compañía destina su propia producción de alta calidad a *Del Monte*, y la fruta adquirida a productores independientes, sellada con su propia marca (*Favorita*), es vendida en las áreas no tradicionales.

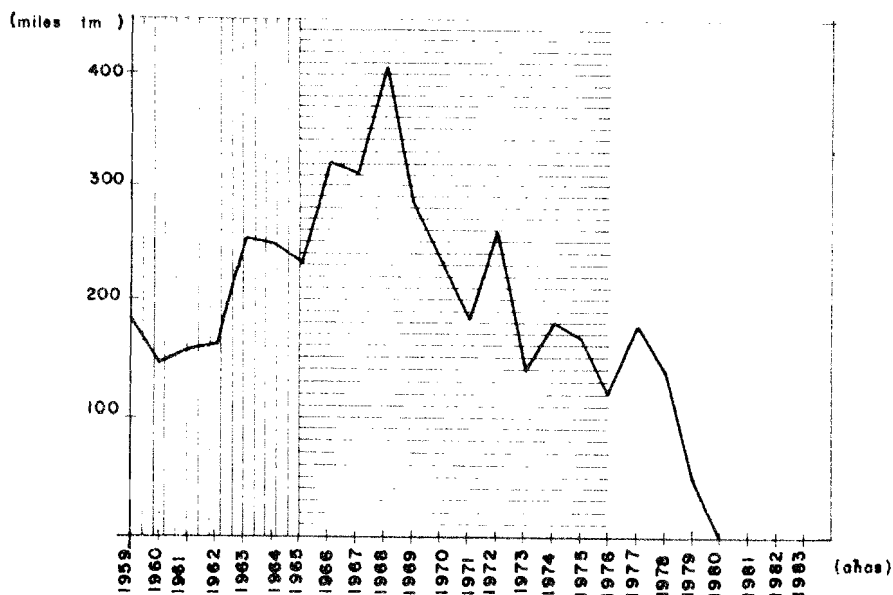
La consolidación de REYBANPAC obedece, entonces, a circunstancias y estrategias excepcionales. La propensión histórica, como se ha subrayado, es la limitación o eliminación de las compañías medianas. En los Gráficos 10 y 11 se ilustra el caso del grupo de empresas alemanas EFE-UBESA, cuya declinación es clara desde el inicio de la crisis hasta su desaparición en 1980.

Las firmas pequeñas sufren también un progresivo estrangulamiento, como se muestra en los Gráficos 12 y 13, en los que se ha incluido las firmas medianas, salvo EFE y UBESA. La tendencia declinante tiene dos momentos coyunturales de recuperación: hacia 1970 cuando se expandió el mercado japonés y en los años 80, con el mercado rioplatense.

Si bien la participación en el mercado de las empresas pequeñas es reducida, este grupo tiene importancia como actor social tanto a nivel regional como nacional. Las veinte o treinta firmas que lo conforman son exportadoras o intermediarias de las empresas grandes y han logrado constituir un importante núcleo en la burguesía regional de Machala, en el cual se destacan los empresarios de REYBANPAC y OROBANANA, así como algunos grandes propietarios de tierras. Este grupo empresarial ha proporcionado un significativo impulso a la economía regional, di-

Gráfico N° 10

Banano: Exportaciones de grupo EFE-UBESA desde el Ecuador (1959-1983)



Fuente: Cuadro 10

versificando sus inversiones principalmente hacia el cultivo del camarón, el sector de servicios, la ganadería de carne y la producción de cacao. Igualmente importante es un núcleo paralelo que opera afincado en Guayaquil. La influencia de esta mediana burguesía de origen agroexportador ha sido muy significativa en la constitución histórica de las clases dominantes en el país.³⁰

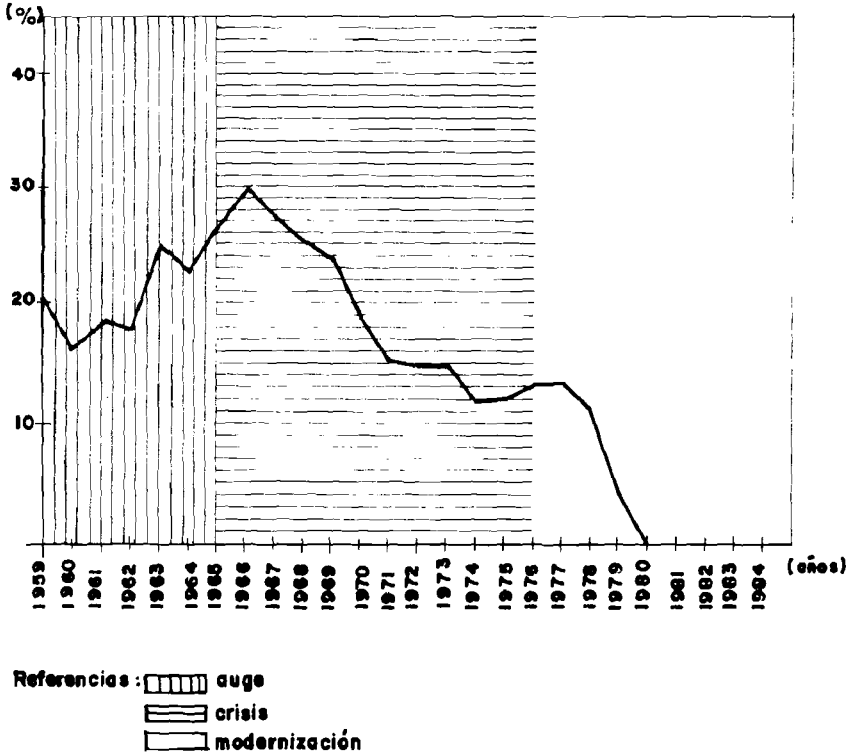
CONCLUSION

La tendencia estacionaria de los volúmenes exportados encubre los importantes cambios ocurridos en el papel internacional del Ecuador, en la participación de los principales mercados y en la concentración económica de la rama. La exportación de fruta ha transitado desde un contexto de baja concentración hacia la actual estructura de duopolio, que se caracteriza por la relevante participación de las tres principales transnacionales y la reducción progresiva del espacio ocupado por las compañías medianas y pequeñas.

Desde 1977 se produce un importante crecimiento de las exportaciones del país a Estados Unidos impulsado por las transnacionales, particularmente por *Stan-*

30 Agradezco el comentario de Rafael Quintero en este sentido.

Grafico N° 11
Banano: Exportaciones de grupo EFE-UBESA como porcentaje del total nacional (1959-1984)



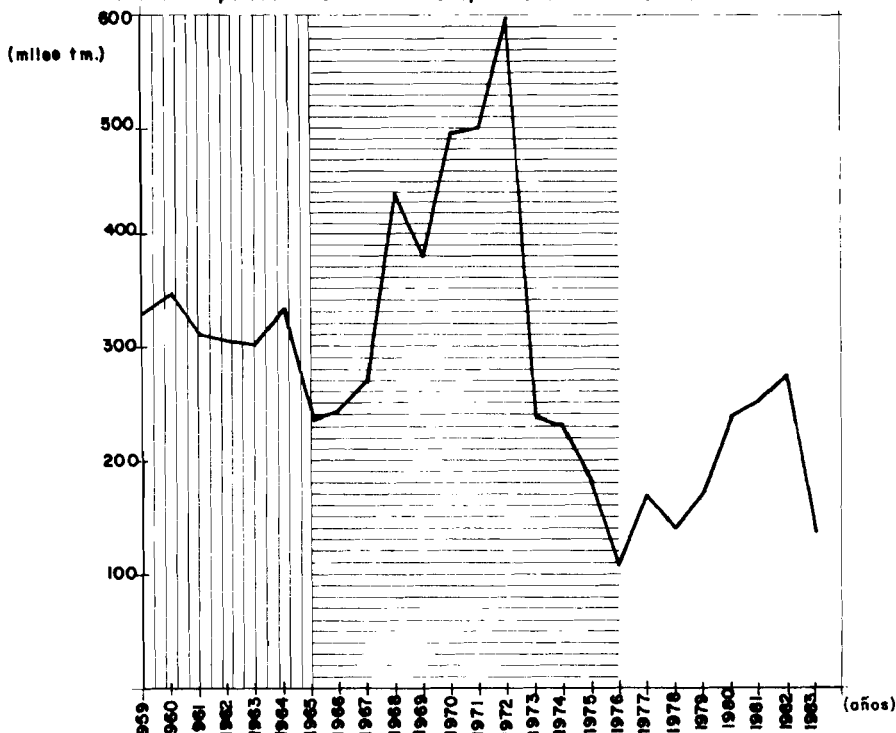
Fuente: Cuadro 10

dard Fruit. La incorporación de un extenso programa de productores asociados, la mejora en la calidad de la fruta y el crecimiento estable de las cantidades exportadas, configuran una nueva estrategia de las transnacionales en el país. El Ecuador no es ya únicamente un abastecedor de reserva y proveedor de fruta de segunda calidad, sino que se ha convertido en abastecedor estable de los principales mercados tradicionales, con fruta selecta.

Este cambio en las políticas de las transnacionales se explica por la convergencia de condiciones económicas, ecológicas y políticas desfavorables en sus áreas tradicionales de inversión: Centroamérica y Filipinas. Entre las principales di-

Gráfico N° 12

Banano: Exportaciones de otras Empresas desde el Ecuador 1959-1983

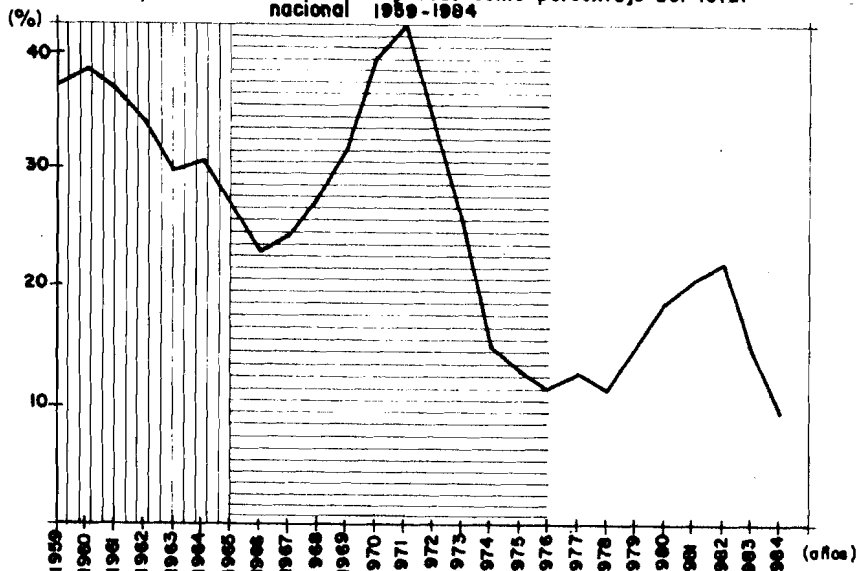





Fuente: Cuadro 10

ficultades sobresalen la propagación de plagas, los conflictos políticos y la crisis en Centroamérica, la insurgencia armada en Filipinas y la elevación de los costos de producción en esas regiones. Como resultado, los costos comparativos internacionales se han tornado nuevamente favorables para Ecuador y es probable que, en los próximos años, las exportaciones se incrementen modestamente, superando su prolongado estancamiento.

Otro importante cambio ocurrido a partir de 1965 es la consolidación de una empresa exportadora nacional que desde 1970 ocupa ininterrumpidamente el primer lugar en el mercado. El crecimiento de la Compañía se da principalmente entre 1970 y 1977. Exportadora Bananera Noboa logró canalizar a su favor los recursos captados por el Estado ecuatoriano a raíz del auge petrolero, beneficiándose de múltiples formas, entre las que se destacan el empleo de una flota naviera financiada por el Estado y la obtención de combustibles a precios reducidos. Otros elementos,

Gráfico N° 13
Banano: Exportaciones de otras Empresas como porcentaje del total nacional 1959-1984

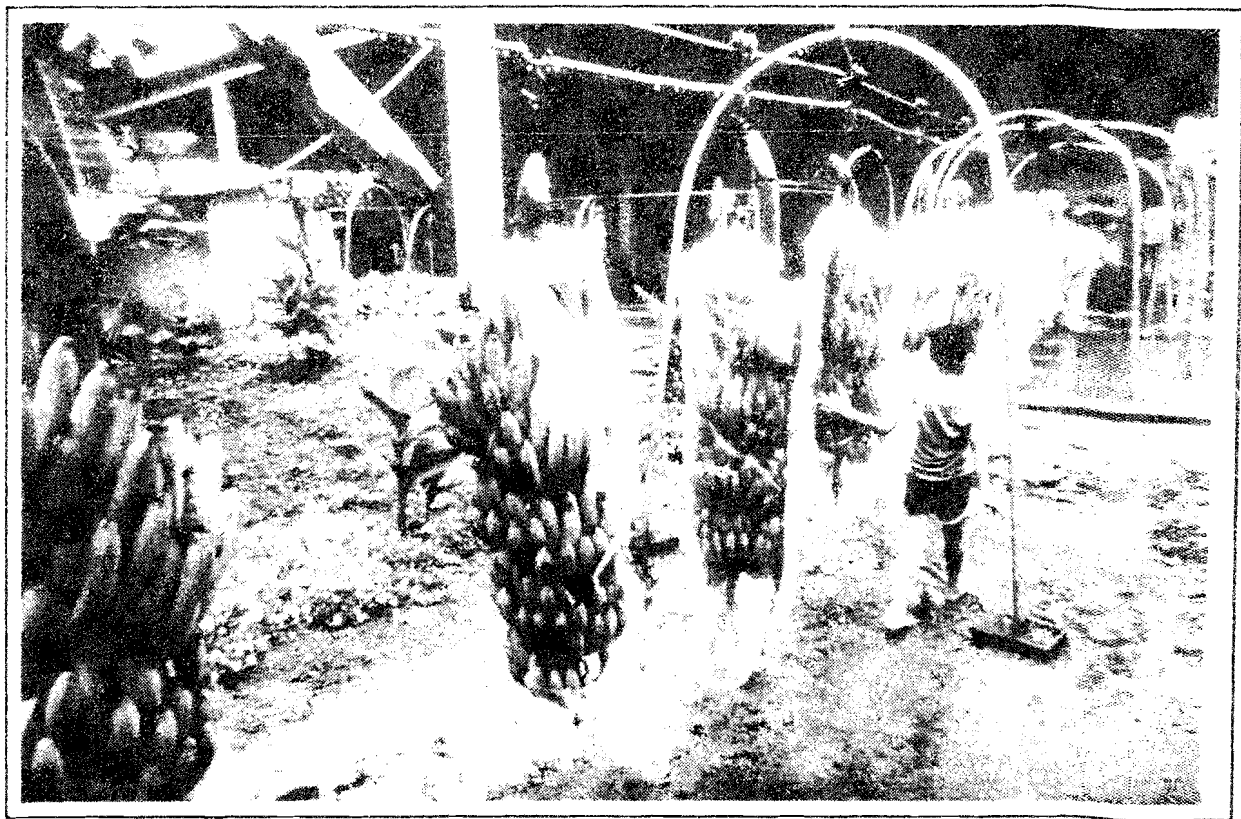


Referencia:  auge
 crisis
 modernización

Fuente: Cuadro 10

como la integración vertical y la diversificación de las inversiones del grupo económico, explican también la expansión de esa firma.

Pese a los contratos con productores asociados y a la innovación tecnológica, las principales empresas continúan abasteciéndose de productores independientes sin contratos. Puede preverse que esta modalidad continuará, debido a que el país mantiene, aunque en menor medida, los roles característicos de la etapa anterior, como proveedor de reservas y productor de segunda calidad. El nuevo papel del país como abastecedor de fruta de calidad, cubre aproximadamente la mitad de las exportaciones, lo cual deja un amplio espacio para las modalidades más tradicionales.



Niño trabajador de una hacienda controlando la llegada de racimos a través del funicular. Provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

Cuadro 14

DEMANDAS PROMEDIO DE JORNALES SEGUN ACTIVIDAD (1984)

Actividad	No. de Jornales
Abono	5,6
Nematicida	4,3
Herbicida	2,9
Roza	14,5
Deshoje	13,3
Deshije	7,1
Enfunde	11,5
Encintado	0,7
Cosecha	14,4
Empaque	19,7
Limpieza canal drenaje	7,2
Limpieza canal riego	5,8
Riego	13,6
Mantenimiento guardarraya	0,7
Total	121,3

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

En todos estos cálculos se ha tomado en cuenta la mano de obra familiar que aporta, al menos, con un 15 o/o de la fuerza de trabajo para las actividades agrícolas.⁴⁹ El 80 o/o de las unidades que no contratan trabajadores permanentes tienen una superficie fluctuante entre 1 ha. y 6 ha.

En el Cuadro 18 se clasifican las 14 labores agrícolas relevantes de acuerdo con el tipo de trabajador que las ejecuta y la frecuencia anual con que se las realiza. Esta clasificación es muy importante porque indica que la modernización de la producción bananera ha repercutido en la progresiva especialización de la mano de obra y en una capacidad, cada vez menor, para incorporar trabajadores temporales, especialmente entre las unidades tecnificadas. La investigación señala, además, que un 71 o/o de los trabajadores permanentes — que son mayoría — vive dentro del predio. La variedad, precisión y continuidad de las actividades que exige la fruta de calidad, obliga a algunos finqueros y empresarios a contratar una planta mínima de personal estable.

El análisis de correlaciones múltiples y simples no arrojaron muchas luces so-

49 Del total de trabajadores permanentes consignados en el Cuadro 17 (1.696), restamos la cifra obtenida directamente de la encuesta (1.304) para obtener el número de campesinos y familiares (392) que trabajan en labores agrícolas relacionadas con el cultivo del banano.

Cuadro 15

COMPARACION DEL USO DE MANO DE OBRA ENTRE UNIDADES
CAMPEÑINAS Y HACIENDAS TECNIFICADAS (1984)

Actividad	Unidad campesina ^a (de 1 a 20 ha)	Hacienda tecnificada ^b
Labores culturales (abono, nematicida, herbicida)	23,10 jornales	23,90 jornales
Roza, deshoje y deshije	37,30 jornales	36,90 jornales
Cosecha y empaque	31,90 jornales	40,30 jornales
Riego	15,00 jornales	7,10 jornales
Mantenimiento canales riego, drenaje y guar- darraya	17,60 jornales	12,20 jornales
Total	124,90 jornales	120,40 jornales
Productividad por ha.	21,49 tm/ha año	34,59 tm/ha año
Productividad fuerza de trabajo	46,52 tm/hombre año	77,63 tm/hombre año

a Con registro en PNB.

b Básicos tecnificados.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

bre los factores que inciden más estrechamente en el rendimiento de la fuerza de trabajo. Nuevamente, la productividad por hectárea resulta clave, mientras que el método de transporte interno, el riego, la superficie, etc., aparecen con un coeficiente relativamente bajo.

4. Costos de producción, crédito y precios

Las importantes diferencias que existen en cuanto a la inversión en infraestructura de las bananeras, inciden en los costos de producción que son, a su vez, recuperados mediante la elevación de los rendimientos. Medir esos costos es bastante difícil puesto que un 60 o/o de bananeros no tiene registros contables, los pre-

Cuadro 16

**RENDIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO, SEGUN CINCO TIPOS DE
UNIDADES PRODUCTIVAS BANANERAS**

Tipo de Unidad	Superficie total (ha)	Productividad media (tm/ha)	Trabajadores ^a (ha)	Producción (tm)	Productividad ^b (tm/hombre año)
Haciendas de "punta" (básicos)	1.065	40,48	431	44.324,39	102,84
Haciendas semitecnificadas (algunos básicos)	1.628	35,10	772	57.142,80	74,02
Fincas semitecnificadas	1.273	30,16	576	38.393,68	66,66
Campesinos no tecnificados	665	13,22	309	8.857,80	28,67
Haciendas extensivistas	1.343	9,47	579	12.718,21	21,97
Campesinos sin registro	9	8,50	4	76,50	19,13
TOTAL (muestra)	5.983		2.671	161.513,38	

a Las cifras se refieren solo a jornaleros y trabajadores agrícolas. Esto es importante porque eleva considerablemente la productividad del trabajo. Seguramente por ello se explica la aparente superioridad de nuestros cálculos, con los que se obtienen para centroamérica (Ellis, op. cit., p. 160).

b Incluye mano de obra familiar.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

cios de los insumos varían de una micro zona a otra, las condiciones ambientales difieren a nivel de las unidades productivas y, por lo general, los productores no incluyen la amortización y la depreciación en sus balances anuales.

Los estudios técnicos del PNB estratifican los costos según rangos de tecnificación, estableciendo una relación de tres a uno entre las unidades tecnificadas y aquellas no tecnificadas. Los rendimientos estimados en cada caso también difieren diametralmente de 2.100 cajas anuales por hectárea a 650 cajas por ha. para las segundas. La rentabilidad oscila entre 38 o/o y 13 o/o, estableciendo una diferencia

Cuadro 17

NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES Y OCASIONALES EMPLEADOS
EN LAS LABORES AGRICOLAS DE CULTIVO DEL BANANO, SEGUN TIPO DE
UNIDAD PRODUCTIVA (1984)

Tipo de Unidad	Trabajadores permanentes		Trabajadores ocasionales		Total	
	No.	o/o	No.	o/o	No.	o/o
Básicos tecnificados	234	54	197	46	431	100
Haciendas semitecnif.	556	72	216	28	772	100
Fincas semitecnif.	432	75	144	25	576	100
Campesinos no tecnif.	161	52	148	48	309	100
Haciendas extensivas	311	54	268	46	579	100
Campesinos sin registro	2,35	59	1,65	41	4	100
TOTAL	1.696		975		2.671	

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 18

LABORES AGRICOLAS, SEGUN TIPO DE TRABAJADOR Y FRECUENCIA ANUAL DE EJECUCION (1984)

Labores agrícolas	Tipo de trabajador			Frecuencia anual
	Permanente	Cuadrilla itinerante	A destajo	
<i>Aplicación agroquímicos</i>				
Nematicidas	X			2 anuales en promedio
Herbicidas	X			4.5 " " "
Abono	X			3.6 " " "
<i>Cuidado de planta</i>				
Deshije	X			Cada mes y medio
Deshoje	X			" 15 días
Riego	X			" semana, durante 9 meses
<i>Protección racimo y control edad</i>				
Enfunde	X			Cada semana {por lo general
Encinte	X			Cada semana {simultáneamente
<i>Mantenimiento</i>				
Limpieza guardarraya	X			3 a 4 veces al año
Cosecha		X		Cada semana
Empaque		X		Cada semana
Roza manual			X	4 veces al año
Limpieza canales riego			X	1 vez al año
Limpieza canales drenaje			X	1 vez al año

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

entre los extremos de 1 a 3, que se explica, en parte, por los efectos de la bonificación por calidad vigente desde el 4 de junio de 1982 (Acuerdo Ministerial No. 169).

Los resultados de la encuesta, aunque bastante generales, seguramente resultan más realistas. Según esta, el costo de producción por ha. fluctúa entre cero y 125.000 sucres, con promedios basados en el indicador de tecnificación de 60.000 sucres por ha. para básicos tecnificados; 42.000 sucres por ha. para haciendas extensivistas; 40.000 sucres por ha. para haciendas semitecnificadas; 36.000 sucres por ha. para fincas semitecnificadas; 25.000 sucres por ha. para unidades campesinas no tecnificadas y 13.000 sucres por ha para unidades campesinas sin registro. En este caso, la relación entre básicos de punta y campesinos no tecnificados fue de 4,5 a 1.

Cuadro 19

RENTABILIDAD POR CAJA SEGUN NIVEL DE TECNIFICACION
MARZO 15 DE 1983 (EN US\$)^a

Concepto	Tecnificada (US\$)	Semitecnificada (US\$)	No tecnificada (US\$)
Costo de producción	2.869,48	1.775,33	976,85
Cajas/ha.	2.100,00	1.200,00	650,00
Ingresos (US\$ 1,70 caja)	3.570,00 3.952,00 ^b	2.040,00	1.105,00
Utilidad/ha.	700,52 1.083,00 ^b	264,67	128,15
Porcentaje	24,41 37,74 ^b	14,91	13,12
Costo por caja	1,37	1,48	1,50
Utilidad por caja	0,33 0,52 ^b	0,22	0,20
Porcentaje	24,01 37,96 ^b	14,90	13,14

a Cotización S/. 33,00 sucres por dólar oficial.

b Incluye bonificación de calidad según Acuerdo No. 169 de junio 4 de 1982.

Fuente: Programa Nacional del Banano. *Costo de producción de un cultivo de banano por hectárea y por año*. Guayaquil, 1983.

Las diferencias entre las estimaciones del PNB y las de la encuesta indicarían al menos dos cosas: que el PNB sobrestima los costos, especialmente de las unidades tecnificadas, o que los encuestados no incluyen sus costos financieros para el cálculo habitual de egresos. En todo caso tecnificar una hectárea actualmente cuesta más de 200.000 sucres y mantenerla más de 100.000 sucres; en las fincas semitecnificadas, los costos pueden oscilar entre 40.000 sucres y 60.000 sucres, dependiendo del pago de intereses y gastos de depreciación (Cuadro 19 y 20).

Por lo demás, y según las interpolaciones realizadas, parecería que solo aumentos sustanciales de capital inciden significativamente en el rendimiento. Especialmente a partir de los 100.000 sucres/hectárea/año, se nota una asociación relevante entre monto gastado y productividad (Cuadro 21).

Cuadro 20

**CAPITAL FIJO NECESARIO PARA TECNIFICAR UNA HECTAREA DE BANANO
(MAYO DE 1984)**

Concepto	Valor S/.	Años depreciación
Riego aspersión	185.000,00	12 - 15
Funicular	45.000,00	12 - 15
Empacadora	15.000,00	12 - 15
Drenaje	12.000,00	20
SUBTOTAL:	257.000,00	
Equipos:		
Engrapadora		
Bomba de 2"		
Bomba de mochila		
Costo mantenimiento instalaciones y equipos	40.000,00	

Fuente: Entrevista al Ing. Ismael Armas, funcionario del Plan Nacional del Banano, 1984.

Cuadro 21

**INTERPOLACION: COSTO DE PRODUCCION Y PRODUCTIVIDAD POR
HECTAREA ^a**

Para 10.000 sucres/ha.	=	12,39 tm. por hectárea año
Para 25.000 sucres/ha.	=	21,59 tm. por hectárea año
Para 60.000 sucres/ha.	=	24,24 tm. por hectárea año
Para 90.000 sucres/ha.	=	24,60 tm. por hectárea año
Para 100.000 sucres/ha.	=	28,00 tm. por hectárea año
Para 110.000 sucres/ha.	=	34,25 tm. por hectárea año
Para 115.000 sucres/ha.	=	38,68 tm. por hectárea año
Para 120.000 sucres/ha.	=	44,10 tm. por hectárea año
Para 130.000 sucres/ha.	=	58,27 tm. por hectárea año

a. La interpolación se la hizo a partir de los resultados obtenidos en los cálculos de regresión lineal simple.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Desde fines de los años cuarenta, cuando el banano irrumpió como una actividad económica relevante, el Estado no ha definido una política de apoyo crediticio permanente para el cultivo de la fruta. Excepto entre 1948-1949, cuando el

gobierno de Plaza asignó 15 millones para dichos menesteres, en los años anteriores y subsiguientes los montos disponibles resultaron limitados.⁵⁰ El peso del crédito concedido para el banano ha sido tradicionalmente bastante modesto; entre 1978 y 1982 de 1.932 millones de sucres entregados para productos de exportación, apenas el 6 o/o correspondió a crédito para banano. En 1984, a raíz de los devastadores efectos del invierno precedente, se abrió una línea de dos mil millones de sucres financiada por el BID, no solo para banano sino para rehabilitar todos los cultivos de la Costa.

Según señalan los resultados de la encuesta, el Banco de Fomento sirvió en el año 1984 a apenas el 21 o/o de productores bananeros, mayoritariamente campesinos y finqueros, propietarios de unidades entre 1 ha. y 50 ha. Con las medidas tomadas por el gobierno de Febres Cordero, la política del Banco de Fomento aumentó las restricciones desde el mes de enero de 1985, porque la nueva línea de crédito por 1.500 millones de sucres fue abierta para favorecer exclusivamente a aquellos productores básicos que tienen contratos firmados con las compañías exportadoras.⁵¹

No obstante, como en toda economía capitalista, las inversiones que demanda la producción mercantil se financian mediante recursos de terceros: el 64.33 o/o de los productores bananeros solicita crédito a los bancos privados o, directamente, a las compañías compradoras de la fruta. Los bancos otorgan préstamos preferentemente a los propietarios de más de 100 ha.; las compañías reparten proporcionalmente sus créditos: el 13 o/o se destina a inversión y el resto financia gastos de operación durante lapsos muy cortos de tiempo (una semana o quince días). A cambio de este servicio la empresa obtiene ventajas de distinto tipo que van desde la lealtad clientelar hasta el famoso sobrepeso o "yapa" que es la base de la subfacturación. Un 15 o/o de encuestados no recurre a entidades financieras para solventar sus gastos de operación; se trata de campesinos no tecnificados, de algunos finqueros medianos y de campesinos sin registro.

En 1982, el país recibió por concepto de banano la suma aproximada de 211'588.636 US dólares de los cuales 23'095.424 US dólares fueron apropiados diferencialmente por los diversos sectores y clases agrarias vinculadas a la producción de la fruta.

En los años cincuenta el banano no se cotizaba por su peso, sino por el número de manos; el negocio se lo hacía sobre la base de los precios establecidos por las compañías exportadoras para un límite máximo de 9 manos.⁵² En los años

50 "... el concurso de los capitales otorgados por los bancos de fomento para la formación de los plantíos se redujo a cuatro sucres por planta entregados en dos cuotas. Para muchos bananeros que habían emprendido explotaciones extensas, esa cantidad fue apenas un aporte inicial que no cubría sino el valor de las primeras labores, y se vieron precisados a recurrir a la ayuda económica de las compañías. . ." (CEPAL, *El desarrollo económico. . .*, p. 171).

51 Diario *El Comercio*. Quito, 13 de enero de 1985.

52 CEPAL, *El desarrollo económico. . .*, pp. 175 y 176.

sesenta, los precios se mantenían fijos durante todo el año y dependían, en primer lugar, del destino de las exportaciones (Europa y Japón un precio, Estados Unidos otro, y Chile un tercero).⁵³ Recién a partir de 1972 se establecieron precios mínimos reajustables en determinados meses del año, según las fluctuaciones de la demanda internacional.⁵⁴ A partir de la subida del dólar en 1982, los reajustes se hicieron más frecuentes y, entre mayo de 1980 y agosto de 1986, los precios mínimos oficiales se septuplicaron (Cuadro 22).

Estos precios oficiales mínimos, sin embargo, están sujetos a una serie de descuentos, a través de los cuales productores y exportadores contribuyen a financiar el presupuesto del PNB, en lo relativo a la campaña fitosanitaria y a la adquisición de algunos insumos. Hasta 1985, los productores aportaron 10,50 sucres por caja exportada, cantidad que los exportadores deducen del precio mínimo oficial vigente.⁵⁵

Hay dos tipos de precios que interesan en el negocio del banano. El mínimo oficial vigente para proteger los intereses de los productores y el referencial FOB que se utiliza para la liquidación de divisas a los exportadores. El segundo se rige por las condiciones del mercado internacional y contempla gastos realizados y utilidades percibidas por las empresas dentro del país proveedor. La crisis internacional, la subida del dólar y el deterioro de los términos de intercambio han provocado una estabilidad nominal, pero un decrecimiento real de los precios referenciales. (Cuadro 23). El evidente beneficio económico para las compañías les hace favorecer a determinados clientes y, o asociados locales con transacciones en dólares por entregas al costado del buque (*shipside*).⁵⁶

Pero los precios mínimos oficiales varían de acuerdo a las condiciones técnico económicas del productor, su capacidad de negociación y su vinculación comercial con las empresas exportadoras. Mientras el PNB, mediante Acuerdo 169 del 4 de junio de 1982, ordenó a las compañías el pago obligatorio de un bono de cali-

53 PNB, *Veintiséis años sirviendo*. . .

54 Según Decreto Ejecutivo No. 18 de enero 7 de 1972 se establecieron los precios mínimos para los meses de enero a marzo, abril a junio y julio en adelante (*Ibid*).

55 En 1985, las deducciones se desglosaron así para las cajas 22XU: i) control *Sigatoka* S/. 3,73; ii) control plagas y enfermedades foliares S/. 4,00; iii) control nemátodos S/. 2,00; iv) costo materiales control picudo negro y nemátodos S/. 0,40; v) contribución fumigación S/. 0,344. El gobierno de Febres Cordero ha optado por dejar en libertad a las grandes haciendas y plantaciones para que establezcan contratos individuales de fumigación. En el caso del grupo Noboa esto es muy conveniente porque dispone de su propia empresa LAN para el efecto.

56 Para las compañías es mucho más conveniente tener un intermediario que provea del mayor número de cajas *shipside* y ahorre gastos de calificador, transporte y trámites. Además, el precio pagado al productor, traducido a dólares, no se ha incrementado en los últimos cuatro años, excepción hecha de los meses de marzo y abril de 1983 y agosto de 1986 (Cuadro 22).

Cuadro 22

VARIACIONES DE LOS PRECIOS OFICIALES MÍNIMOS, PARA UNA CAJA DE
BANANO
22 XU (1980-1986)

Mes y Año	Precio mínimo caja (sucres)	Precio mínimo caja (dólares)	Precio referen- cial FOB (US\$)	Cotización US dólares oficial (sucres)
Mayo 1980	41,00	1,64	3,24	25,00
Marzo 1982	51,00	1,55	3,32	33,00
Junio 1982	56,00	1,70		33,00
Marzo 1983	81,02	2,46	3,29	33,00
Abril 1983	84,28	2,55		33,00
Octubre 1983	94,55	1,42	3,29	66,63 ^a
Enero 1984	98,92	1,36		72,74 ^a
Marzo 1984	123,65	1,67		73,82 ^a
Julio 1984	132,36	1,76		75,08 ^a
Sept. 1984	165,00	1,70		97,00
Agosto 1986	297,00	1,79		165,50 ^b

a Se liquida 50 o/o al precio oficial y 50 o/o al de mercado libre.

b Al 20 de agosto de 1986.

Fuentes: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*. . . ;
Banco Central del Ecuador. *Boletín No. 7 de Cuentas Nacionales*. Quito, 1985; Diario
El Comercio. Quito, 16 de agosto de 1986.

dad, los productores campesinos no inscritos o muy pequeños cotizan su fruta a precios muy por debajo del oficial por carecer de empacadora propia.⁵⁷ Otros mecanismos de alteración del precio mínimo son los usuales anticipos de dinero que el productor recibe de sus compradores para gastos de empaque y adquisición de insumos, y que aparecen descontados semanalmente en cada liquidación, sin que los afectados puedan precisar exactamente los montos retenidos por tal concepto. Esta situación ha dado lugar a reiteradas denuncias por parte de los perjudicados ante el Ministerio de Agricultura, desconociéndose hasta el momento que se hayan tomado medidas correctivas.⁵⁸ La falta de cupos y la excesiva oferta durante el verano son circunstancias que aprovechan las compañías para exacerbar la competencia entre oferentes y realizar negociaciones fraudulentas cuando los productores aceptan recibir precios más bajos por su fruta o entregar las cajas "taqueadas", vale decir con sobrepeso.

57 Cuando el mínimo estaba en 123,00 sucres por caja, en la zona campesina de Tenguel los intermediarios pagaban de 60 a 70 sucres por racimo.

58 Entrevista Ing. Rafael Ríos, ex-Subsecretario de Agricultura y ex-Director PNB, 1984.

Cuadro 23

PRECIO REFERENCIAL NOMINAL Y REAL DE LA CAJA DE BANANO 22XU
(en US dólares 1966-1983)

Año	Precio referencial nominal (US\$) Caja 19,52 kilos	Deflactor ^a	Precio referencial real (US\$)
1966	1,24928	114,0	1,09586
1967	1,24928	115,3	1,08350
1968	1,13216	115,3	0,98193
1969	1,11264	116,5	0,95506
1970	1,38592	126,6	1,09472
1971	1,46400	133,0	1,10075
1972	1,50304	144,4	1,04089
1973	1,56160	168,4	0,92732
1974	1,63968	205,2	0,79906
1975	2,04960	230,6	0,88881
1976	2,16672	232,9	0,93032
1977	2,24480	251,4	0,89292
1978	2,40096	288,3	0,83280
1979	2,83040	329,8	0,85822
1980	3,24032	364,3	0,88946
1981	3,31840	345,9	0,95935
1982	3,31840	nd	nd
1983	3,29888	nd	nd

a Índice de valor unitario de la exportación de manufacturas de los países desarrollados (1966-1981).

Fuentes: ONU, *Monthly Bulletin of Statistics*, Banco Central, *Boletín No. 7...*

5. Reparto del excedente apropiado por los productores

En 1983, el país exportó 910.000 tm. de banano procedente de 56.638 ha. calificadas por el PNB, volumen que representó alrededor de 153'335.000 de US dólares, de los cuales el 16 o/o y el 11 o/o correspondieron a utilidades de los exportadores y de los productores respectivamente.⁵⁹ Los excedentes apropiados por los productores se repartieron asimétricamente, de acuerdo con el nivel de tecnificación alcanzado: los básicos y, o tecnificados absorbieron el 61 o/o; los semitecnificados se beneficiaron con solo el 26 o/o; y los no tecnificados recibieron apenas el 13 o/o (Cuadro 24).

Por lo menos el 70 o/o de los bananeros inscritos pertenecen a la categoría

⁵⁹ El cálculo de las utilidades aproximadas de los exportadores se lo hizo multiplicando 910,000 tm. por US\$ 26,64 de utilidad que las compañías reciben por cada tm.

Cuadro 24

REPARTO DEL EXCEDENTE ENTRE LOS PRODUCTORES SEGUN TECNIFICACION
en 1983 (US dólares)

Nivel de tecnificación	Superficie (ha)	Productividad (tm/ha)	Utilidad por y tm (US\$)	Utilidad total (US\$)	o/o
Tecnificados	16.992	32,00	0,38 ^b 19,47	10'586.695,68	61,25
Semitecnificados	19.563	24,91	0,18 9,22	4'513.708,44	26,12
No tecnificados	19.933	13,32	0,16 8,20	2'183.715,43	12,63
T O T A L	56.638			17'284.119,55	

a Cada tm. de banano contiene 51,23 cajas de 19,52 kilos.

b Promedio entre los dos valores del Cuadro 42.

Fuente: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*. . . .

de no tecnificados y son campesinos y finqueros medios y pequeños. Se benefician con el 2 o/o del valor correspondiente a las ventas totales de banano que el país realiza en el exterior, en contraste con el 7 o/o del que se apropian 174 plantaciones, las grandes y tecnificadas. La diferenciación social existente en el interior de las clases agrarias involucradas en la exportación de banano, fundamenta nuestras aseveraciones más generales respecto al carácter social complejo del productor bananero.

6. Efectos de enlace ⁶⁰

A partir de los años sesenta, como se dijo en capítulos anteriores, hubo fuertes enlaces de transporte, consumo y de tipo fiscal (impuestos que se invirtieron

⁶⁰ Los efectos de enlace son "fuerzas generadoras de inversión que se ponen en movimiento, a través de relaciones insumo-producto, cuando las instalaciones productivas que proveen insumos a esa línea o que utilizan sus productos son inadecuados o inexistentes. Los enlaces hacia atrás conducen a nueva inversión en instalaciones proveedoras de insumos y los enlaces hacia adelante conducen a la inversión en instalaciones empleadoras de productos". Estos pueden resumirse bajo el nombre de *enlaces de producción*, mientras que aquellos un tanto indirectos mediante los cuales surgen ciertas industrias sustitutivas de importaciones a causa del bien básico, pueden catalogarse como *enlaces de consumo*, una de cuyas características es que pueden ser francamente negativos y no solo débiles o inexistentes. Por último, están *los enlaces fiscales* que son aquellos generados a partir del gravamen impuesto por el Estado a los bienes básicos y que

en una importante red de carreteras, canales de riego y drenaje, pistas de aterrizaje, etc.). A mediados de la década pasada desaparecieron virtualmente los segundos, mientras que los primeros se diversificaron hacia insumos más selectivos (agroquímicos, fundas, cintas, cajas de cartón, repuestos, maquinaria, etc.). En ninguna de las dos etapas, sin embargo, se advirtió una fuerte presencia de enlaces hacia adelante. Ni siquiera los altos volúmenes anuales de desperdicio estimularon el desarrollo de políticas de reciclaje y elaboración de subproductos, para lo que las distintas partes de la planta y del fruto del banano son reconocidamente aptas: papel, biogás, alimentos infantiles, para mencionar solo unos pocos usos alternativos. En treinta años apenas se han instalado diez pequeñas industrias de derivados que emplean un total de 150 personas; recién en estos últimos años están ejecutándose dos proyectos algo más ambiciosos para utilizar parte del desperdicio en la elaboración de escamas de banano para alimento infantil (fábrica *Trobana* de capitales argentinos) y derivados múltiples (fábrica de chifles y puré del señor Hugo Borja). Esta última tiene una inversión de 2'300.000 de libras esterlinas y capacidad para producir 1.000 tm. anuales de chifles y 5.000 tm. de puré que se orientarán íntegramente al mercado externo. 61

Hoy por hoy, la actividad bananera tiene un efecto multiplicador mucho menor en el conjunto regional y nacional, pero sus demandas específicas han crecido sustancialmente respecto a décadas anteriores. El paquete tecnológico que subyace a la modernización ha fortalecido varios tipos de enlaces hacia atrás: i) pequeña industria (fábrica de fundas de polietileno, de funiculares, armado de cajas de cartón, implementos para empacadoras, etc., construcción de caminos y otras obras de infraestructura aunque en mucha menor escala que en la primera etapa); ii) sector servicios (talleres de mantenimiento y reparación); iii) comercio (almacenes importadores de maquinaria, de repuestos y otros materiales, de agroquímicos, etc.). Ninguno de estos — excepto quizás el de las fundas y funiculares — es exclusivo para el banano, ya que funcionan más bien articulados al complejo agroexportador y agroindustrial de la Costa. De los excedentes generados en la actividad bananera, algo se ha reinvertido en la instalación de camaroneras, infraestructura hotelera, sector financiero y bancario, ganadería, comercio, etc. (enlaces de consumo de inversión).

Aunque es difícil calcular el efecto de estos enlaces sobre el empleo, se conoce que los 1.737 propietarios de bananeras requieren para su actividad alrededor de 26.000 jornaleros agrícolas, 3.000 estibadores portuarios, 3.000 transportistas, 12 compañías aereofumigadoras que contratan una planta de por lo menos 36 pilo-

son canalizados hacia la inversión productiva. "Para que el enlace fiscal sea un mecanismo eficaz de desarrollo, la capacidad de gravar debe ir unida a la capacidad para invertir en forma productiva". Hirschman, *Enfoque generalizado del...*, p. 208.

61 Entrevista con el señor Hugo Borja y con el Mayor Jaime Vejar. Machala, 1984.

tos, 82 pistas aéreas repartidas a lo largo de la Costa, 207 empleados profesionales y técnicos contratados por el PNB, unas cuantas distribuidoras principales de agroquímicos, seis de las cuales funcionan en Machala, 62 decenas de talleres de mantenimiento y reparación, de almacenes de insumos y repuestos, 3 fábricas de armado de cajas de cartón, la más grande de las cuales -- Industria Cartonera Ecuatoriana -- pertenece al grupo Noboa; al menos un par de pequeñas industrias de fabricación de funiculares y fundas de polietileno, etc.

Recapitulando, entonces, salvo los campesinos sin registro, todas las categorías de productores cumplen un mínimo de condiciones básicas para el cultivo de la fruta: canales de drenaje, aplicación de fertilizantes y nematicidas, uso de fundas principalmente. Esto señala, de alguna manera, que el control estatal de ese sector productivo garantiza cierto margen de calidad aceptable para mercados externos de primera y segunda importancia.

La elevación de la productividad está en estrecha relación con el mejoramiento de la calidad, debido al tipo de factores implicados. Los abonos permiten que la fruta sea de mayor tamaño; la instalación de funiculares evita estropeo y cuida el aspecto; las cintas permiten hacer los cortes en momentos precisos; y el riego aporta la cantidad exacta de humedad para que la fruta se desarrolle mejor. Esa productividad, a su vez, es función básica, pero no exclusiva, de los nexos con las compañías exportadoras (mercado asegurado, facilidades para la inversión a través de préstamos, etc.) y de la disponibilidad individual de capital por unidad. Lo primero implica disponer de ciertas ventajas de orden natural como calidad del suelo y ubicación respecto al muelle de embarque (rentas diferenciales). Las diferencias de rendimiento entre un productor básico tecnificado "de punta" y un campesino medio no tecnificado son de cinco a uno. En términos generales estas diferencias no serían demasiado decisivas para la supervivencia de las clases y fracciones involucradas, de no estar presionadas por una demanda mundial, fija y por las restricciones estatales para aumentar la superficie sembrada. Ambos factores inciden en el desplazamiento de los productores que están en desventaja para competir: campesinos sin registro, campesinos no tecnificados y uno que otro finquero o hacendado extensivista que no logra transformarse oportunamente.

Esta particularidad de la agroproducción bananera de exportación convierte a la productividad en un factor clave para la permanencia de campesinos y pequeños finqueros y para la defensa de los puestos de trabajo que estos generan; pero esa productividad, al estar muy ligada con el proceso de tecnificación/modernización, resulta inaccesible económicamente para aquellos.

La tecnificación coincidió con el reordenamiento que exigía la crisis de realización en el mercado mundial, tuvo su auge en el quinquenio de la década pasa-

62 J.H. Krugger, Agripac, Ecuagro, Servagro, Fitosan, Savcha. Entre Noboa y Reybanpac importan el 22 o/o de las 13.200 tm. de urea y de las 4.000 tm. de muriato de potasio que se requieren anualmente para fertilizar las bananeras (información verbal de María Civi, 1984).

da y aparece estrechamente ligada a las iniciativas de la compañía *Standard Fruit*. El ritmo actual de innovaciones tecnológicas es significativamente lento y no tiene posibilidades de amplia difusión debido a la brusca elevación interna de los costos.

AUTONOMIA Y SUBORDINACION DEL MODELO DE PRODUCCION BANANERA A LA POLITICA DE LAS TRANSNACIONALES

A pesar del control que las transnacionales ejercen sobre los volúmenes producidos, los precios, la superficie sembrada, la tecnología y el mercado externo, las clases agrarias locales involucradas han configurado un complejo agroexportador en el cual incluso los campesinos y finqueros no tecnificados han impuesto su estrategia para mantenerse produciendo, a pesar de la desigual competencia.

Esto es así porque el complejo agroexportador generado no está prefigurado desde el exterior, como ocurre en Centroamérica, sino que responde a condiciones históricamente dadas y reproduce parte de una dinámica social global, prevaleciente en la región litoral. En este sentido, la tecnología impuesta por las transnacionales, siendo un elemento que puede profundizar la apropiación de rentas diferenciales por parte de hacendados, finqueros y grandes terratenientes capitalistas, de ninguna manera puede definir, por sí misma, las relaciones de producción.

En Centroamérica, por lo general, los productores asociados — que son, por lo demás, los únicos que existen —⁶³ se constituyeron como tales por iniciativa de las compañías exportadoras. En la división de Armuelles, en Panamá, la *United Fruit Company* situó a los productores asociados en un bloque individual sobre tierras que la compañía utilizó en períodos anteriores. En 1962 inició un programa de básicos con los ex-empleados de la compañía, escogidos entre supervisores y capataces, que contaban con bastante tiempo de servicio. Diez años antes había realizado en Guatemala un novedoso experimento consistente en establecer un bloque de cultivos de banano de dimensiones semejantes a un distrito, dividido en parcelas para 80 pequeños productores, que eran los trabajadores más antiguos de la empresa.

En estos y otros casos la tecnología empleada, las labores culturales, la pro-

63 “No es ni ha sido posible desde los primeros días, que cualquier empresario privado compre tierras y comience a vender la fruta a una compañía exportadora (. . .) (La) producción de bananos para la exportación se encuentra restringida a ciertas zonas geográficas, en las cuáles se definen de manera rigurosa el número de productores y la superficie sembrada (. . .) El primer factor es el requisito de que la infraestructura de transporte y exportación (. . .) se encuentren cercanos (. . .) Un segundo factor es la severidad de las especificaciones de calidad (. . .) En tercer lugar, (. . .) un control permanente sobre los cultivos por contrato (. . .) y finalmente, un cuarto factor es que las inversiones de capital requeridas (. . .) se encuentran normalmente más allá del alcance de la capacidad de los productores nacionales” (Ellis, op. cit. pp. 140 y 141).

visión de insumos, la fumigación, el empaque y el transporte están siempre a cargo de la compañía. En los países centroamericanos se impuso un sistema de producción en el que la extensión y la naturaleza de la participación de los productores por contrato en la exportación de banano, estaban predeterminadas por decisiones adoptadas por las compañías transnacionales. Tanto el número de productores como la dimensión de las unidades de producción variaba de manera considerable en cada programa, pero en términos generales podría afirmarse que las unidades seleccionadas eran promedialmente mayores de 100 hectáreas. ⁶⁴

En el Ecuador, como se vio, las fincas, haciendas y plantaciones se formaron parcialmente sobre las ruinas de la antigua hacienda cacaotera (provincia del Guayas, Los Ríos, El Oro, principalmente) y no constituyeron áreas geográficas unificadas. Los nuevos empresarios de la fruta se gestaron a partir de una realidad a la que las compañías debieron someterse en algunos aspectos. La introducción de la variedad *Cavendish* fue una importante prueba de que los productores nacionales gozaron de una relativa autonomía con respecto a sus homólogos centroamericanos, para la estructuración del complejo productor. ⁶⁵

De algún modo, las zonas bananeras crecieron no solo en atención a los intereses de las transnacionales, sino en función de las iniciativas desplegadas por los propios hacendados y finqueros y de las presiones ejercidas por el Estado para la construcción de la infraestructura apropiada. De ahí parten, con seguridad, algunas de las explicaciones para entender la emergencia de una provincia austral, como la de El Oro, alejada del Canal de Panamá y de los más importantes mercados externos, y la declinación de otra, la de Esmeraldas, que por su privilegiada ubicación debió ser la preferida como principal abastecedora de fruta; o, la consolidación de la mediana propiedad mientras fracasaban los enclaves de la *United Fruit Company* y la *Fruit Trading Company*; o, el comportamiento estable de los volúmenes exportados en los últimos veinte años, desafiando el carácter de país de "reserva" que las compañías han conferido al Ecuador por la supuesta calidad inferior del producto en relación con el banano centroamericano. ⁶⁶

Indudablemente que frente a esta aparente libertad para decidir, las pro-

64 *Ibid.*, pp. 140 a 147.

65 La difusión de la variedad *Cavendish* se debió al grupo de productores que organizaron la Empresa Repobladora de Semillas y que viajaron a Centroamérica a conseguir las cepas que las transnacionales se negaban a facilitar (varias entrevistas, 1984).

66 La calidad de la fruta no se mide por su sabor sino básicamente por su apariencia. Varias fuentes coinciden en que el sabor del banano ecuatoriano es superior al centroamericano, pero menos impecable en su presentación. La *United Fruit Company* tiene una lista de 10 defectos ninguno de los cuales se refiere al contenido mismo de la fruta: cicatrices, magulladuras, desgajamiento del tronco, filtración de látex, suciedades en la cáscara, daños causados por la flor o las hojas, manchas de *Johnson*, cicatrices de gusanos y picaduras de insectos (Ellis, op. cit. p. 97).

pías compañías sacaron ventaja de la situación delegando al Estado ecuatoriano y a los productores nacionales, la inversión de riesgo, experimentación, aclimatación y adaptación. Cuando la crisis interna se superó y las principales dificultades técnicas fueron resueltas — a mediados de los años 70 — entonces las compañías lideradas por la *Standard Fruit*, propusieron un cambio de estrategia y un impulso fuerte a la modernización de ciertas propiedades seleccionadas. Para su lógica — asegurar y acrecentar ganancias — resultó muy funcional el empeño y decisión demostrados por los empresarios locales; la concentración de los cultivos en la región centro-sur, más alejada de los mercados, se compensó con otras ventajas (calidad e infraestructura).

A partir de 1976, las principales exportadoras introdujeron el programa de productores asociados, mediante el cual regularizaron la compra anual de fruta y aseguraron el mejoramiento de la calidad, en algunas propiedades claves por su ubicación y tipo de tierra. El objetivo del programa apuntó a elevar los rendimientos en aquellas zonas más apropiadas, a fin de reducir progresivamente el área sembrada y el número de proveedores. *Standard Fruit* fue la única compañía que intervino directamente en el proceso productivo y controló todo el manejo técnico de la propiedad: análisis de suelos, plano topográfico, preparación del terreno, aplicación de agroquímicos según calendario y cantidades recomendadas, instalación de funiculares y riego mecanizado, construcción de canales de riego y drenaje, control de calidad y empaque. Exportadora Bananera Noboa, *del Monte* y *United Brands* fueron mucho más flexibles y se limitaron a brindar asesoramiento técnico esporádico y a controlar la calidad de los empaques.

En 1985, 168 propiedades (7 o/o del total nacional) funcionaban con contratos a largo plazo (5 años), pero la superficie bajo este régimen (13.520 ha.) representó el 23 o/o del área nacional cultivada para exportación (Cuadro 25). Las plantaciones, haciendas y fincas con contrato produjeron en 1982 427.232 tm., equivalentes al 34 o/o de las exportaciones ecuatorianas en ese año. Un reducido grupo de empresarios grandes y medianos controlan un elevado porcentaje de las ventas, cuyo volumen aumenta notablemente al incluir algunas de las propiedades del grupo Noboa Naranjo: 11 haciendas y plantaciones de ese grupo que suman 3.781 ha. produjeron, en el año 1982, 142.898 tm. Además, habría que contar las grandes haciendas de más de 200 ha., cuyo mercado está asegurado, pese a no sujetarse a contratos fijos con las compañías.

La política de modernización/tecnificación, impulsada por las compañías y refrendada por los órganos correspondientes del Estado, fortaleció el proceso de concentración, en beneficio de las clases agrarias tradicionales y de unos pocos finqueros cuyas propiedades, favorecidas física y geográficamente, y sus nexos económicos con las compañías, permitieron a sus dueños acceder a posiciones de privilegio. Pero ¿qué ocurre con los sectores que quedan fuera de este círculo dominante y cómo sobreviven ante condiciones tan adversas y asimétricas de competitividad?

La mayoría de pequeños finqueros y campesinos no tecnificados, cuyas

Cuadro 25

NUMERO DE PROPIEDADES CON CONTRATO A LARGO PLAZO Y SUPERFICIE
BAJO ESTE REGIMEN (1984)

Empresa	Superficie (ha)	Propiedades (ha)	Tamaño promedio de la propiedad (ha)
Standard	5.000	71	70,42
Noboa	3.040	69	44,06
Del Monte	2.580	16	161,25
United Brands	2.000	12	166,67
T O T A L	13.520	168	80,48
o/o Respecto al total nacional	23	6,8	

Fuente: Archivo del Programa Nacional del Banano y varias entrevistas a funcionarios y productores.

posibilidades de éxito parecen tan limitadas, son productores que tienen diversificados sus intereses y sus frentes productivos; esto les habilita para entrar y salir del negocio bananero con mucha flexibilidad. Existe una gran movilidad interna entre los productores, que no aparece en las cifras oficiales, pero que es propia sobre todo de los pequeños y medianos bananeros no tecnificados, cuyos cultivos muchas veces están asociados con cacao; para estos productores resulta relativamente fácil privilegiar bien sea el banano o bien el cacao, de acuerdo con las condiciones del mercado y el nivel de precios.⁶⁷ La presencia reguladora del PNB, desde otro punto de vista, es un elemento importante de apoyo para quienes no puedan cumplir con los requisitos mínimos de calidad, sin la asistencia brindada por el Estado, a precios de costo. Con todas sus fallas y sesgos, la fumigación aérea, la provisión de algunos agroquímicos y la asistencia técnica son servicios onerosos que no los podría financiar un pequeño o mediano productor bananero, si el Estado decidiera privatizarlos. Hasta ahora por lo menos, la política estatal se ha guiado con el criterio de proteger a esa gran mayoría de bananeros cuya capacidad de competir en una economía de libre mercado es sumamente incierta.⁶⁸

Un tercer factor que incide para frenar la expulsión de los sectores más débiles de la producción bananera, es la existencia de dos empresas exportadoras de origen nacional, especializadas en la provisión de fruta a mercados de segunda y ter-

67 Entrevista Ing. María Gonzaga, Machala, 1984.

68 Con el gobierno de Febres Cordero las medidas apuntan en sentido opuesto.

cera calidad: Exportadora Bananera Noboa y Reybanpac. El 58 o/o de las ventas realizadas por los encuestados corresponde a estas dos empresas de las cuales Exportadora Bananera Noboa capta más de los dos tercios (Gráfico 3). Habiendo hecho fortuna por su efectiva adaptación a las condiciones tecnológicas y sociales prevalentes y gracias a invisibles subsidios tolerados por el Estado — uno de los más importantes, el precio del bunker para las navieras —, dichas empresas, sobre todo Noboa, alimentan la existencia de ese mercado barato de proveedores con quienes antes de los precios oficiales, regían relaciones de clientelazgo y otros mecanismos informales, a través de los cuales se compensan las pérdidas externas por falta de calidad.

Por último, también a las otras compañías transnacionales, que se abastecen por lo general mediante acuerdos de exclusividad con los productores, les interesa promover la sobrevivencia de esta masa de propietarios inestables, para poder disponer de fruta excedente en cualquier época del año, cuando la demanda internacional aumenta, sin que ello les comprometa a cumplir obligaciones adicionales posteriores.

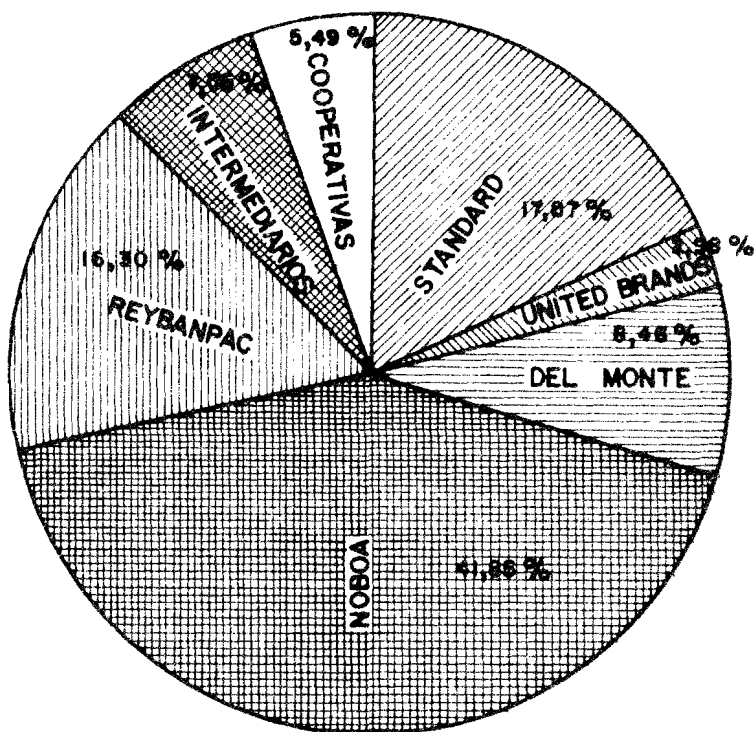
TIPOLOGIA Y DIFERENCIACION SOCIAL

El análisis de componentes principales realizado para las siguientes variables: superficie sembrada con banano, superficie total de la propiedad, productividad del trabajo, rendimiento por hectárea, relación con transnacionales, tipo de riego, método de transporte interno, costo de producción, uso de cintas para medir, madurez del fruto y número anual de abonos, sugiere varias lecturas. Por una parte, divide a los productores de acuerdo con la tecnología empleada y con la productividad (por ha. y por trabajo), mezclando distintos tipos de actores sociales, independientemente de su tamaño y de su adscripción de clase. Así, entre los productores "de punta" figuran tanto grandes terratenientes como hacendados y dueños de fincas medianas, cuyo más importante denominador común es la relación que mantienen con las empresas transnacionales, a través de los contratos a largo plazo. Luego están los productores intermedios, con rendimientos aceptables e inversiones parciales en mejoras tecnológicas (unos tienen funiculares pero no riego, otros tienen riego pero no son básicos, etc.); la mayoría carece de relaciones estables con las compañías, aunque entre ellos se cuentan algunos básicos; la heterogeneidad interna es similar a la del grupo anterior. En tercer lugar está el grupo de los numerosos productores no tecnificados, integrado por grandes hacendados rentistas y por campesinos medios con cultivos de autosubsistencia; en cuanto productores bananeros, las características técnicas y los rendimientos son similares, pero como representantes de clases agrarias diversas son actores sociales antagónicos con intereses, objetivos, oportunidades y perspectivas divergentes. Por último están los campesinos semi-proletarios, sin registro en el PNB, sobre los cuales no hay duda posible en cuanto a su posición en el mosaico que constituyen los cultivadores nacionales de la fruta.

Grafico N° 3

Empresas a las que los bananeros venden su fruta (1984)

FLACSO - Biblioteca



Fuente: Encuesta a los productores, 1984

Otra lectura proviene de un acercamiento más complejo, en el que se toman en cuenta otros elementos además del tecnológico. Los argumentos que justifican tal procedimiento son muy sencillos. En primer lugar, muchos de los productores que aparecen en la encuesta como medianos propietarios son en realidad más que eso, pues poseen otras fincas con banano, además de otros negocios de diverso tipo. Tomar como referencia solo la unidad encuestada y regírnos por ella para tipologizar a los actores, constituiría un serio error metodológico y nos llevaría a conclusiones apartadas de la realidad. En segundo lugar, un productor medio puede establecer excelentes relaciones con las compañías y alcanzar altos rendimientos en su finca, pero su posición de clase no se equipara a la de un gran terrateniente agroexportador con nexos oligárquicos y gran poder dentro del aparato estatal. De manera que, es procedente reinterpretar los resultados del análisis de componentes, observando cómo cada clase y, o fracción enfrenta la modernización y transformación del sistema productivo.

Esta nueva tipología divide a los actores en dos clases — capitalistas y campesinos — y en varias fracciones y tipos de clases, que se comportan en forma diferente. Entre los capitalistas están los propietarios de las grandes plantaciones y haciendas, divididos en tres fracciones: los agroexportadores, los terratenientes capitalistas (en el sentido dado por Flichman)⁶⁹ y los empresarios capitalistas. Además, las fincas comerciales — tecnificadas, semitecnificadas y no tecnificadas — de las que habla Lenhman,⁷⁰ que articulan tanto a productores “de punta” como a productores semitecnificados y no tecnificados cuyo carácter, sin embargo, es eminentemente capitalista. Entre los campesinos están los campesinos medios (ubicados entre las exigencias del capital y la lógica del trabajo familiar y el autoconsumo), con grandes riesgos de estabilidad y los campesinos semiproletarios, cuya permanencia en el negocio es muy débil y su aporte al mercado de exportación es marginal.

1. Grandes plantaciones y haciendas

Los *agroexportadores* son, a la vez, productores y exportadores directos; controlan el sistema de transporte y provisión de insumos; aportan su propio capital y tienen grandes extensiones bajo el sistema de multipropiedad. También controlan a otros productores, mediante la compra eventual o por sistema de contratos; utilizan tecnología desarrollada y mantienen gran integración vertical en las distintas fases productivas (transporte, embarque y comercialización). Gracias a estrechas vinculaciones con los gobiernos de turno, influyen en el sistema de precios mínimos locales y, en algunos casos, demuestran rasgos oligárquicos de comportamiento. Los mejores, y quizás únicos exponentes de esta fracción, en lo que respecta al banano, son indudablemente el grupo Nobao Naranja y el de Reybanpac (familia Wong Ma-

69 Flichman, op. cit.

70 Lenhman, op. cit.

yorga). Aunque entre uno y otro hay grandes distancias, en cuanto a capacidad económica y grado de control político, las estrategias empleadas y la lógica de funcionamiento en el negocio bananero son bastante similares. Entre estos y el resto de productores hay marcadas diferencias cualitativas.

Los *terratenientes capitalistas* pueden o no ser básicos. Algunos han incorporado ciertas mejoras tecnológicas, otros no. Lo determinante es que se trata de grandes propietarios con inversiones diversificadas; pese a que sus rendimientos por hectárea cultivada con banano son muy bajos, no tienen problemas para colocar la fruta en el mercado, por sus nexos de amistad, parentesco y su poder económico regional. Invierten lo mínimo para producir considerables volúmenes totales de fruta, sin preocuparse demasiado por la productividad. Es una fracción que guarda rasgos rentistas (Cuadro 26).

Los *empresarios capitalistas* son los productores “de punta” en el negocio bananero y se hallan fuertemente ligados, por nexos comerciales, con las empresas transnacionales. Han introducido todos los cambios tecnológicos recomendados, obtienen altos rendimientos por ha. y alta productividad por hombre ocupado. Tienen asegurado el mercado de la fruta y todos, o han diversificado sus inversiones, o tienen otras propiedades bananeras (Cuadro 27).

2. Fincas comerciales

Las *fincas comerciales* pertenecen a todos aquellos capitalistas medianos (entre 20 y 100 hectáreas), entre los cuales encontramos gran heterogeneidad de situaciones en función de la tecnología, la vinculación con las compañías, la ubicación geográfica, la calidad de la tierra, etc. En esta categoría se incluye a los básicos, los semitecnificados y los no tecnificados. Es importante relevar el hecho de que más del 90 o/o de productores de banano -- independiente de la clase y, o fracción a la que pertenezcan -- tiene otras propiedades bananeras y, o realiza actividades económicas complementarias.

Pocos finqueros *capitalistas* se encuentran dentro del grupo de básicos, porque estos últimos generalmente pertenecen a la fracción de grandes productores. La situación económica de los finqueros *tecnificados* es bastante buena, si bien su influencia y poder político tienen solo un impacto local.

Los *capitalistas semitecnificados* obtienen rendimientos bastante altos, pese a la ausencia de algunos adelantos tecnológicos y de relaciones estables con las compañías, que se explican seguramente por la calidad del suelo. Sus fincas están localizadas cerca del puerto, lo cual favorece el acceso al mercado. La alta productividad por ha. que logran, parece estar relacionada con actividades comerciales de intermediación (compras a terceros para hacer embarques *shipside* (Cuadro 28).

Finalmente, los *capitalistas no tecnificados* obtienen bajos rendimientos, similares a los de campesinos medios y terratenientes rentistas; no realizan impor-

Cuadro 26

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS TERRATENIENTES
CAPITALISTAS (HACIENDAS EXTENSIVISTAS)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L TM/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
6	150	106	2,74	3,62	-	no	no	no	franco	27	no	Negocios
24	250	123	13,94	44,40	35.000	no	no	no	franco arcilloso	80	no	ganado, camarón y cacao. Tiene otras fincas un total de 373 ha. de banano.
30	681	504	11,87	42,54	50.000	mixto	mixto	no	franco arcilloso	70	no	camaronero, ganadero, bananero
73	-	106	2,11	5,35	-	no	no	no	franco arcilloso	16	si (?)	Ganadero. Tiene 126 ha. sembrado banano en dos lotes adicionales

84	140	140	11,33	25,13	40.000	no	no	no	franco arecilloso	21	no	Camionero. Tie- ne 305 ha. sem- bradas con bana- no.
92	350	250	11,33	35,83	65.000	si	si	no	franco	76	A veces (de can- tidad).	
Promedio	314	205	8,85	26,14	41.600					44		

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 27

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS EMPRESARIOS CAPITALISTAS

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
20	450	100	11,81	31,70	55.000	si	si	si	franco arcilloso	87		Comercio
29	485	200	52,03	108,41	125.000	si	si	si	franco arcilloso	34		Agroindustria, ganado, otra finca bananera.
82	400	147	42,38	135,88	45.000	si	si	si	franco arcilloso limoso	29		Ganado, cacao, camarón, varias haciendas más.
91	300	274	29,48	89,76	50.000	si	si	si	franco arcilloso	75		ganado y cacao
23	—	190	14,78	32,49	38.000	si	si	si	—	—	si	Tiene 5 propiedades bananeras adicionales.

35	410	251	42,08	69,78	--	si	si	si	franco	45	si	Abogado, cacao, plantel avícola. Cinco otras fincas bananeras.
36	110	110	36,04	104,65	55.000	no	no	si	franco lino	124	si	Comercio y ganadería.
89	324	220	46,70	119,52	50.000	no	no	si	franco arcilloso	20	si	Hortalizas, frutas y ganadería.
31	360	40	42,20	81,54	40.000	si	si	si	franco arcilloso	80		Cacao y ganado. Tiene otras fincas bananeras.
32	100	98	69,66	185,07	--	si	si	si	franco lino	35		Yerno de Manuel Encalada. Tiene 4 otras fincas bananeras.
79	82	82	37,77	98,09	--	si	si	si	franco arenoso	50		Tiene otras 3 propiedades bananeras.
17	--	45	24,81	30,82	50.000	si	si	si	--	--	si	Tiene otras 3 propiedades bananeras.

33	90	65	48,64	143,94	45.000	no	no	si	franco arenoso	75	si	Tiene otras 2 propiedades bananeras.
44	70	70	40,52	92,55	-	no	si	si	franco	40	si	Tiene otras 5 propiedades bananeras.
64	66	70	30,07	53,58	40.000	si	si	si	franco	25	si	Tiene otras 2 propiedades con banano.
66	50	40	48,80	163,06	-	si	si	si	franco	0,5	si	Ganado y comercio.
	236	125	38,61	96,30	54.000					51		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 28

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAPITALISTAS SEMITECNIFICADOS
(fincas comerciales)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	Superficie tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
4	--	43	30,92	74,76	25.000	no	no	no	franco arcilloso	26	no	Cacao y otras 5 fincas con banano.
10	--	18	--	--	--	--	--	--	--	--	--	Jefe INERHI y otras 2 fincas bananeras.
11	--	40	13,57	36,33	70.000	no	no	si	franco arcilloso	--	si	Ninguna
14	40	40	39,29	55,76	35.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Ninguna
37	--	79	26,06	40,28	--	no	no	no	franco	30	si	Otras 6 fincas bananeras.
40	--	15	22,30	58,49	40.000	no	no	no	franco	29	si	Cacao y otras 3 fincas bananeras

42	-	85	24,89	63,63	45.000	no	no	si	franco linoso	30	si	Otras 5 fincas bananeras.
43	-	20	23,42	74,33	-	no	no	no	-	-	no	Otras 3 fincas bananeras.
45	15	15	42,81	49,15	20.000	si	si	no	arcilloso	33	no	Empleado públi- co.
48	-	75	35,36	45,45	-	si	si	no	franco	28	si	Comercio. Otras 3 fincas banane- ras.
51	25	21	33,35	81,95	20.000	si	si	no	franco arcilloso	46	si	Empleado públi- co. Otras 4 fin- cas bananeras.
58	-	52	51,06	111,74	-	no	no	si	franco arcilloso	22	si	Cía. exportado- ra, casas rente- ras, acciones, otras 5 fincas ba- naneras.
59	32	25	31,41	73,29	-	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Otras 3 fincas bananeras.
60	60	40	22,21	74,73	30.000	no	no	no	franco	28	A ve- ces.	Exportador. Otras 3 fincas bananeras.
61	41	41	29,59	79,69	40.000	si	si	no	franco arenoso	28	si	Ninguna

70	-	94,5	29,06	102,30	30.000	no	no	no	franco arenoso			
76	90	90	43,30	124,50	45.000	si	no	no	franco arcilloso	23	A veces.	Comercio y otras 7 fincas bananeras.
78	69	60	46,27	111,91	-	no	si	no	franco linoso	23	si	Otras 5 fincas bananeras.
81	-	65	6,23	13,47	40.000	no	no	no	-	-	si	Cría porcinos
86	26	22	55,30	84,53	-	no	no	no	franco arcilloso	33	no	Ganado, camarones, cría porcinos.
49	-	54	41,24	39,72	47.100	no	no	no	franco arcilloso	-	no	Camarones, ganadería, cría porcinos. Otras 2 fincas bananeras.
Promedio	(*)	47	32,38	69,80	37.000					29		

(*) No es posible promediar por falta de datos.

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

tantes inversiones para mejorar los cultivos de banano y muy frecuentemente cambian dicha producción con la de cacao. Algunos son empleados públicos, lo que hace pensar que su origen es extra-agrario, y sus cultivos constituyen una fuente de ingresos adicionales, más que una inversión para extraer excedentes (Cuadro 29).

3. Campesinos

Los *campesinos medios registrados en el PNB* se debaten entre las exigencias del mercado de exportación y sus limitaciones para acceder a recursos financieros. Utilizan mano de obra familiar combinándola, a veces, con fuerza de trabajo contratada ocasionalmente. La productividad de sus parcelas está siempre por debajo de la media. Tienen nexos muy endeblés y de carácter clientelar con las compañías, así como dificultades estacionales para colocar la fruta. Salen y entran de los registros del PNB por su extrema inestabilidad en el negocio. Abastecen al mercado en función de la demanda y no tienen ninguna influencia en la determinación de precios mínimos; sus nexos con el poder nacional y local son muy débiles, y tienen contradicciones con los terratenientes y capitalistas, sobre todo con los "de punta" (Cuadro 30).

Por último, los *campesinos semiproletarios sin registro en el PNB*, inhabilitados para competir en el mercado de exportación, solo pueden proveer productos de segunda y tercera calidad, a través de intermediarios que realizan transacciones leoninas en perjuicio de aquellos. Carecen de toda infraestructura, prácticamente no invierten en el proceso productivo ni contratan jornaleros; emplean solo mano de obra familiar. Al no estar protegidos por el Estado, su actividad es considerada ilegal por los organismos competentes. No tienen ninguna perspectiva de ampliación y, o consolidación en el mercado bananero, y su participación es incluso juzgada inconveniente por las organizaciones campesinas, debido a los desastrosos efectos que provoca el monocultivo entre pequeños propietarios con inmediatas necesidades de autosubsistencia (Cuadro 31).

CONCLUSIONES

Los agroproductores vinculados al mercado externo no son, en general monocultivadores. Tampoco son actores sociales homogéneos y desarrollan habitualmente estrategias de multipropiedad. Por ello es incorrecto identificarlos como una fracción de clase específica o como un sector social simétrico; pertenecen a clases agrarias contrapuestas y su composición es bastante más compleja, pues desarrollan diversas articulaciones (tradicional/moderno; tecnificado/rentista; agroproductor/empresario industrial) que limitan los alcances de eventuales generalizaciones.

El complejo agroexportador no está prefigurado desde el exterior, como sucede en los países centroamericanos, sino que responde a condiciones histórica-

Cuadro 29

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAPITALISTAS NO TECNIFICADOS
(FINCAS COMERCIALES)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
7	30	22	13,75	35,10	--	no	no	no	franco arcilloso	37	no	Cacao y otras 2 fincas bananeras
15	89	30	40,89	114,12	--	no	no	no	franco arcilloso	15	no	Ganado y cacao 2 fincas bananeras adicionales.
16	--	30	9,76	28,41	27.500	no	si	no	--	--	no	Camaronera
18	26	26	16,55	40,65	25.000	no	no	no	franco	23	no	Camaronera y otra 2 fincas bananeras.
19	45	45	3,07	6,37	--	no	no	no	franco arcilloso	29	no	Dos fincas bananeras adicionales
21	57	57	22,92	73,57	--	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Tres fincas bananeras adicionales
26	210	35	13,33	37,81	--	no	no	no	franco arenoso	70	no	Cacao y ganadería

27	80	37	14,74	32,26	-	no	no	no	arcilloso linoso	32	no	Cacao y ganado
54	-	41	28,94	84,93	15.000	no	no	no	franco arcilloso	20	A ve- ces	Cinco fincas ba- naneras adiciona- les
62	180	60	4,76	10,52	12.000	no	no	no	franco arcilloso	28	no	Ganadería
63	45	38	14,35	34,88	28.000	no	no	no	franco arcilloso	20	no	Cacao
65	100	30	9,94	25,61	18.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Empresario y ca- maronero
69	26	26	4,37	14,39	50.000	no	no	no	franco arcilloso	79	-	Cacao
Promedio	81	43	15,18	41,43	25.000					34		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a productores, 1984.

Cuadro 30

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS DE CAMPESINOS MEDIOS CON REGISTROS PNB

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banana (ha)	tn/ha Anuales	Q/L tn./hom-bre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
3	30	5	7,03	26,58	-	no	no	no	franco arcilloso	70	-	Cacao
5	6	6	19,06	34,80	18.000	no	no	no	franco arcilloso	28	no	Suelo excelente
8	14	14	17,26	23,24	-	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Ninguno
9	20	15	18,41	34,39	18.000	no	no	no	arcilloso arenoso	33	no	Ninguno
12	29	20	15,63	34,40	20.000	no	no	no	franco arcilloso	14	si	Ninguno
13	8	8	23,82	55,76	25.000	no	no	no	franco	24	no	Empleo público y 4 fincas bananeras más.
22	-	6	14,04	24,49	35.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Ninguno

34	20	10	13,97	27,49	-	no	no	no	franco	45	no	Cacao y transporte. Dos fincas bananeras más.
38	8	8	17,12	25,92	-	no	no	no	franco arcilloso	22	no	Cacao y 6 fincas bananeras más.
39	10	10	26,28	61,37	-	no	no	no	franco	8	no	Dos fincas bananeras.
41	10	6	12,39	16,14	16.000	no	no	no	franco arcilloso	18	no	Empleo público.
46	15	15	13,18	-	18.000	no	no	no	franco	18	no	Rentas y 9 fincas bananeras más.
50	-	17	14,46	39,40	15.000	no	no	no	franco arcilloso	21	no	Botica, tienda y 5 fincas bananeras adicionales.
52	25	20	18,29	32,72	-	no	no	no	franco	32	no	Dos fincas bananeras adicionales.
53	22	20	10,32	20,53	25.000	no	no	no	franco arcilloso	17	no	Dos fincas bananeras adicionales.
55	24	12	7,33	14,11	15.000	no	no	no	franco arcilloso	20	A veces.	Ganado y cacao.
56	31	23	19,68	-	25.000	no	no	no	franco	52	si	Camaronero

57	20	20	14,97	64,53	25.000	no	no	no	franco arcilloso	78	no	Cacao
68	24	6	22,93	44,41	-	no	no	no	franco arenoso	32	A ve- ces,	Camarón, gana- do, cacao. Tres fincas bananeras más.
71	200	4	10,76	23,55	25.000	no	no	no	franco arcilloso	80	no	Cacao y maíz
72	1	1	11,71	27,31	-	no	no	no	franco arcilloso	86	no	Cacao
87	20	3	13,66	27,13	40.000	no	no	no	-	-	no	Cacao, maíz y plátano.
Promedio	27	11	15,56	32,91	23.000					36		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAMPESINOS SEMIPROLETARIOS SIN
REGISTRO EN PNB

No. Encuesta	Superficie total promedio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
74	-	2	7,81	18,49	18.000	no	no	no	-	-	no	Vende telas. Siembra cacao
77	-	2	5,86	15,95	-	no	no	no	-	-	no	Cacao, maíz, yuca, plátano
83	-	2	17,56	38,43	8.000	no	no	no	-	-	no	Jornalero en camaronera. Cacao y fruta.
85	-	2	6,60	12,99	0	no	no	no	-	-	no	Jornalero en camaroneras. Siembra cacao.
88	-	1	4,68	10,24	0	no	no	no	-	-	no	Jornalero. Cacao
Promedio		2	8,50	19,22	6.500							

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

mente dadas y reproduce parte de una dinámica social global. La tecnología impuesta por las transnacionales, aunque es un importante elemento de apropiación de rentas diferenciales, de ninguna manera define, por sí misma, las relaciones de producción vigentes en el subsistema.

Es cuestionable caracterizar a los actores estudiados, únicamente a partir de la variable tecnológica. Más procedente resulta observar cómo cada clase o fracción involucrada enfrenta la modernización y transformación del sistema productivo, pues las vinculaciones de los productores trascienden el subsistema bananero, articulando otras actividades productivas agrarias y extra-agrarias. Más allá de algunos exitosos productores medios, que lograron asociarse a las transnacionales, están los intereses y el poder de distintas clases y fracciones. Así, no es posible equiparar a los agroexportadores (productores y exportadores a la vez) con ningún productor medio, aun en el caso de los básicos de la *Standard Fruit Co.* Después de las grandes transnacionales, los agroexportadores tienen un enorme control, no solo sobre vastas superficies cultivadas con la fruta, sino también sobre otros productores a quienes imponen precios, cupos y condiciones. Manejan el sistema de transporte y de provisión de insumos y, fundamentalmente, ejercen influencia sobre el sistema de precios mínimos locales demostrando, en muchos casos, rasgos oligárquicos de comportamiento. Sus inversiones trascienden el negocio del banano y abarcan importantes clases y sectores de la economía nacional. El mejor representante es el Grupo Noboa con 20.000 ha. de tierras de labor en la cuenca Guayas-Babahoyo, de las cuales 4.000 ha. las dedica al banano. Con enorme ingerencia sobre los pequeños y medianos productores no tecnificados e indudable poder para imponer decisiones favorables en los organismos del Estado como el Ministerio de Energía (precio del bunker para buques) o el Ministerio de Agricultura (precio referencial, precio mínimo al productor, provisión de agroquímicos, etc.), este grupo económico marca decisivamente la naturaleza y dinámica del subsistema bananero actual.

A diferencia, también, de lo ocurrido en Centroamérica, la producción de banano en el país no se definió alrededor del enclave, sino de la participación de una gama de productores entre los que se cuentan grandes terratenientes extensivistas, empresarios capitalistas, finqueros medianos, campesinos y semiproletarios. Esta característica facilitó, en la etapa de auge, el surgimiento de importantes efectos multiplicadores de amplio alcance regional y hasta nacional. Sin embargo, con el advenimiento del nuevo modelo, a mediados de los setenta, la influencia del subsistema bananero declinó significativamente en cuanto a la generación de empleo, el número de productores habilitados por el Estado y los enlaces con las economías campesinas.

El proceso de modernización de la producción bananera, impulsado por las transnacionales y refrendado por el Estado, fomentó la concentración económica en las clases agrarias dominantes. El mercado laboral se redujo drásticamente en un 50 o/o y el efecto multiplicador disminuyó en perjuicio de amplios sectores campesinos que, antes de la crisis, participaban de los beneficios del mercado bananero.

Significativos grupos de pequeños y medianos productores fueron expulsados sistemáticamente y se privilegió a empresarios más eficientes y financieramente solventes para afrontar los altos costos de inversión.

El cambio de variedad, el aumento de la productividad y la crisis de las exportaciones propiciaron un reordenamiento geográfico de gran envergadura. Los sembríos se alejaron de las cordilleras para convertirse en cultivos costeros y, desde la Costa norte y centro, descendieron hacia el sur, concentrándose en las cuencas del Guayas-Babahoyo y en el noroccidente de la provincia de El Oro. El cambio de modelo puso en competencia a la Costa norte con la del sur, hasta tal punto que Esmeraldas, Manabí y la parte subtropical de la provincia de Pichincha fueron desplazadas del mercado de la fruta.

El paquete tecnológico introducido, especialmente por la *Standard*, incrementó tanto la productividad del trabajo como los rendimientos por hectárea. El aspecto medular en los cambios fue, indudablemente, la vinculación con las compañías, mediante el sistema de productores asociados. Los productores individuales — especialmente pequeños y medianos — tuvieron, y tienen actualmente, escasas posibilidades de mejorar la productividad de los cultivos, mientras no establezcan acuerdos previos de mercado con sus compradores.

Pese a su importancia numérica, la participación de pequeñas y medianas propiedades en los volúmenes exportados fue históricamente más bien modesta. Si entre 1964 y 1965, las haciendas y plantaciones mayores de 100 ha. aportaron con el 63 o/o de las exportaciones, en 1982, aquellas superiores a las 200 ha., lo hicieron con el 64 o/o y, en 1983, con el 68 o/o. Del excedente generado por los bananeros, el 61 o/o fue apropiado en 1982 por los productores tecnificados y, o asociados, el 26 o/o por los semitecnificados y apenas el 13 o/o por los no tecnificados que, por lo demás, son los más numerosos. Por contraste, el 10 o/o de empresarios y grandes productores se apropiaron de casi el 7 o/o del valor total de las exportaciones. Un reducido grupo de empresarios asociados controla un alto porcentaje de las ventas, a lo que se debe agregar la producción generada en las 4.000 hectáreas del Grupo Noboa. Regularmente, el 7 o/o de productores exporta el 44 o/o de la producción anual total, sin contar la participación de las grandes haciendas de más de 200 ha. cuyo mercado está asegurado, pese a no tener contratos a plazo fijo.

La presencia mediadora del Estado se caracterizó, desde el principio, por la aplicación de una política conciliadora entre los intereses y demandas de las transnacionales y las necesidades y dificultades de los más importantes productores bananeros (grandes, tecnificados, etc.) A pesar de la crisis de las exportaciones y de la reestructuración productiva, las clases agrarias tradicionales siguieron influyendo poderosamente en cuestiones tan importantes como el acceso al mercado, los recursos financieros, la fijación de precios y las políticas del Estado.

Factores de diverso orden contribuyen, sin embargo, a mantener en el mercado de exportación a pequeños finqueros y campesinos no tecnificados. La diversificación productiva y ocupacional; la presencia — de todas maneras — regu-

ladora del Estado, a través del PNB: la existencia de dos compañías exportadoras de origen nacional, que combinan la provisión de fruta de calidad con otra para mercados menos exigentes; y las necesidades de las transnacionales en los meses de mayor demanda, son algunos de los elementos que explican la permanencia de este numeroso sector de productores, cuya capacidad de competir es harto limitada y cuya estabilidad en el negocio es más bien precaria.

La crisis internacional, la subida del precio del dólar en la economía nacional, el deterioro de los términos de intercambio, favorecen el decrecimiento sistemático de los precios reales, tanto de los referenciales como de los pagados al productor. El precio referencial real de una caja de banano 22-XU, en 1981, fue inferior al vigente en 1966. Igual cosa ha sucedido con los mínimos pagados al productor, pues su valor de septiembre de 1984, en US dólares equivale al que regía en junio de 1982, año que marcó la agudización de la crisis económica local.

El banano, por último, es un producto de exportación cuyas características físicas y cuyos requerimientos tecnológicos lo hacen inconveniente como un bien estratégico para la economía del país. La alta perecibilidad y el consecuente desperdicio no reciclado; la demanda mundial inelástica y controlada por las transnacionales; las elevadas inversiones necesarias para mejorar la calidad y productividad, colocan al país en una peligrosa dependencia de las exigencias impuestas por las compañías para el otorgamiento de cupos, y lo vuelven vulnerable frente a las crisis. Actualmente, está limitado el mercado de trabajo y el acceso de amplios sectores productivos - finqueros y campesinos - cuya pequeña o mediana propiedad y cuya modesta capacidad económica les impide competir con empresarios y grandes productores.



Mujeres seleccionando el guinco que va a ser empacado. Provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

Cuadro 14

DEMANDAS PROMEDIO DE JORNALES SEGUN ACTIVIDAD (1984)

Actividad	No. de Jornales
Abono	5,6
Nematicida	4,3
Herbicida	2,9
Roza	14,5
Deshoje	13,3
Deshije	7,1
Enfunde	11,5
Encintado	0,7
Cosecha	14,4
Empaque	19,7
Limpieza canal drenaje	7,2
Limpieza canal riego	5,8
Riego	13,6
Mantenimiento guardarraya	0,7
Total	121,3

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

En todos estos cálculos se ha tomado en cuenta la mano de obra familiar que aporta, al menos, con un 15 o/o de la fuerza de trabajo para las actividades agrícolas.⁴⁹ El 80 o/o de las unidades que no contratan trabajadores permanentes tienen una superficie fluctuante entre 1 ha. y 6 ha.

En el Cuadro 18 se clasifican las 14 labores agrícolas relevantes de acuerdo con el tipo de trabajador que las ejecuta y la frecuencia anual con que se las realiza. Esta clasificación es muy importante porque indica que la modernización de la producción bananera ha repercutido en la progresiva especialización de la mano de obra y en una capacidad, cada vez menor, para incorporar trabajadores temporales, especialmente entre las unidades tecnificadas. La investigación señala, además, que un 71 o/o de los trabajadores permanentes — que son mayoría — vive dentro del predio. La variedad, precisión y continuidad de las actividades que exige la fruta de calidad, obliga a algunos finqueros y empresarios a contratar una planta mínima de personal estable.

El análisis de correlaciones múltiples y simples no arrojaron muchas luces so-

49 Del total de trabajadores permanentes consignados en el Cuadro 17 (1.696), restamos la cifra obtenida directamente de la encuesta (1.304) para obtener el número de campesinos y familiares (392) que trabajan en labores agrícolas relacionadas con el cultivo del banano.

Cuadro 15

COMPARACION DEL USO DE MANO DE OBRA ENTRE UNIDADES
CAMPEASINAS Y HACIENDAS TECNIFICADAS (1984)

Actividad	Unidad campesina ^a (de 1 a 20 ha)	Hacienda tecnificada ^b
Labores culturales (abono, nematicida, herbicida)	23,10 jornales	23,90 jornales
Roza, deshoje y deshije	37,30 jornales	36,90 jornales
Cosecha y empaque	31,90 jornales	40,30 jornales
Riego	15,00 jornales	7,10 jornales
Mantenimiento canales riego, drenaje y guar- darraya	17,60 jornales	12,20 jornales
Total	124,90 jornales	120,40 jornales
Productividad por ha.	21,49 tm/ha año	34,59 tm/ha año
Productividad fuerza de trabajo	46,52 tm/hombre año	77,63 tm/hombre año

a Con registro en PNB.

b Básicos tecnificados.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

bre los factores que inciden más estrechamente en el rendimiento de la fuerza de trabajo. Nuevamente, la productividad por hectárea resulta clave, mientras que el método de transporte interno, el riego, la superficie, etc., aparecen con un coeficiente relativamente bajo.

4. Costos de producción, crédito y precios

Las importantes diferencias que existen en cuanto a la inversión en infraestructura de las bananeras, inciden en los costos de producción que son, a su vez, recuperados mediante la elevación de los rendimientos. Medir esos costos es bastante difícil puesto que un 60 o/o de bananeros no tiene registros contables, los pre-

Cuadro 16

**RENDIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO, SEGUN CINCO TIPOS DE
UNIDADES PRODUCTIVAS BANANERAS**

Tipo de Unidad	Superficie total (ha)	Productividad media (tm/ha)	Trabajadores ^a (ha)	Producción (tm)	Productividad ^b (tm/hombre año)
Haciendas de "punta" (básicos)	1.065	40,48	431	44.324,39	102,84
Haciendas semitecnificadas (algunos básicos)	1.628	35,10	772	57.142,80	74,02
Fincas semitecnificadas	1.273	30,16	576	38.393,68	66,66
Campesinos no tecnificados	665	13,22	309	8.857,80	28,67
Haciendas extensivistas	1.343	9,47	579	12.718,21	21,97
Campesinos sin registro	9	8,50	4	76,50	19,13
TOTAL (muestra)	5.983		2.671	161.513,38	

a Las cifras se refieren solo a jornaleros y trabajadores agrícolas. Esto es importante porque eleva considerablemente la productividad del trabajo. Seguramente por ello se explica la aparente superioridad de nuestros cálculos, con los que se obtienen para centroamérica (Ellis, op. cit., p. 160).

b Incluye mano de obra familiar.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

cios de los insumos varían de una micro zona a otra, las condiciones ambientales difieren a nivel de las unidades productivas y, por lo general, los productores no incluyen la amortización y la depreciación en sus balances anuales.

Los estudios técnicos del PNB estratifican los costos según rangos de tecnificación, estableciendo una relación de tres a uno entre las unidades tecnificadas y aquellas no tecnificadas. Los rendimientos estimados en cada caso también difieren diametralmente de 2.100 cajas anuales por hectárea a 650 cajas por ha. para las segundas. La rentabilidad oscila entre 38 o/o y 13 o/o, estableciendo una diferencia

Cuadro 17

NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES Y OCASIONALES EMPLEADOS
EN LAS LABORES AGRICOLAS DE CULTIVO DEL BANANO, SEGUN TIPO DE
UNIDAD PRODUCTIVA (1984)

Tipo de Unidad	Trabajadores permanentes		Trabajadores ocasionales		Total	
	No.	o/o	No.	o/o	No.	o/o
Básicos tecnificados	234	54	197	46	431	100
Haciendas semitecnif.	556	72	216	28	772	100
Fincas semitecnif.	432	75	144	25	576	100
Campesinos no tecnif.	161	52	148	48	309	100
Haciendas extensivas	311	54	268	46	579	100
Campesinos sin registro	2,35	59	1,65	41	4	100
TOTAL	1.696		975		2.671	

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 18

LABORES AGRICOLAS, SEGUN TIPO DE TRABAJADOR Y FRECUENCIA ANUAL DE EJECUCION (1984)

Labores agrícolas	Tipo de trabajador			Frecuencia anual
	Permanente	Cuadrilla itinerante	A destajo	
<i>Aplicación agroquímicos</i>				
Nematicidas	X			2 anuales en promedio
Herbicidas	X			4.5 " " "
Abono	X			3.6 " " "
<i>Cuidado de planta</i>				
Deshije	X			Cada mes y medio
Deshoje	X			" 15 días
Riego	X			" semana, durante 9 meses
<i>Protección racimo y control edad</i>				
Enfunde	X			Cada semana {por lo general
Encinte	X			Cada semana {simultáneamente
<i>Mantenimiento</i>				
Limpieza guardarraya	X			3 a 4 veces al año
Cosecha		X		Cada semana
Empaque		X		Cada semana
Roza manual			X	4 veces al año
Limpieza canales riego			X	1 vez al año
Limpieza canales drenaje			X	1 vez al año

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

entre los extremos de 1 a 3, que se explica, en parte, por los efectos de la bonificación por calidad vigente desde el 4 de junio de 1982 (Acuerdo Ministerial No. 169).

Los resultados de la encuesta, aunque bastante generales, seguramente resultan más realistas. Según esta, el costo de producción por ha. fluctúa entre cero y 125.000 sucres, con promedios basados en el indicador de tecnificación de 60.000 sucres por ha. para básicos tecnificados; 42.000 sucres por ha. para haciendas extensivistas; 40.000 sucres por ha. para haciendas semitecnificadas; 36.000 sucres por ha. para fincas semitecnificadas; 25.000 sucres por ha. para unidades campesinas no tecnificadas y 13.000 sucres por ha para unidades campesinas sin registro. En este caso, la relación entre básicos de punta y campesinos no tecnificados fue de 4,5 a 1.

Cuadro 19

RENTABILIDAD POR CAJA SEGUN NIVEL DE TECNIFICACION
MARZO 15 DE 1983 (EN US\$)^a

Concepto	Tecnificada (US\$)	Semitecnificada (US\$)	No tecnificada (US\$)
Costo de producción	2.869,48	1.775,33	976,85
Cajas/ha.	2.100,00	1.200,00	650,00
Ingresos (US\$ 1,70 caja)	3.570,00 3.952,00 ^b	2.040,00	1.105,00
Utilidad/ha.	700,52 1.083,00 ^b	264,67	128,15
Porcentaje	24,41 37,74 ^b	14,91	13,12
Costo por caja	1,37	1,48	1,50
Utilidad por caja	0,33 0,52 ^b	0,22	0,20
Porcentaje	24,01 37,96 ^b	14,90	13,14

a Cotización S/. 33,00 sucres por dólar oficial.

b Incluye bonificación de calidad según Acuerdo No. 169 de junio 4 de 1982.

Fuente: Programa Nacional del Banano. *Costo de producción de un cultivo de banano por hectárea y por año*. Guayaquil, 1983.

Las diferencias entre las estimaciones del PNB y las de la encuesta indicarían al menos dos cosas: que el PNB sobrestima los costos, especialmente de las unidades tecnificadas, o que los encuestados no incluyen sus costos financieros para el cálculo habitual de egresos. En todo caso tecnificar una hectárea actualmente cuesta más de 200.000 sucres y mantenerla más de 100.000 sucres; en las fincas semitecnificadas, los costos pueden oscilar entre 40.000 sucres y 60.000 sucres, dependiendo del pago de intereses y gastos de depreciación (Cuadro 19 y 20).

Por lo demás, y según las interpolaciones realizadas, parecería que solo aumentos sustanciales de capital inciden significativamente en el rendimiento. Especialmente a partir de los 100.000 sucres/hectárea/año, se nota una asociación relevante entre monto gastado y productividad (Cuadro 21).

Cuadro 20

**CAPITAL FIJO NECESARIO PARA TECNIFICAR UNA HECTAREA DE BANANO
(MAYO DE 1984)**

Concepto	Valor S/.	Años depreciación
Riego aspersión	185.000,00	12 - 15
Funicular	45.000,00	12 - 15
Empacadora	15.000,00	12 - 15
Drenaje	12.000,00	20
SUBTOTAL:	257.000,00	
Equipos:		
Engrapadora		
Bomba de 2"		
Bomba de mochila		
Costo mantenimiento instalaciones y equipos	40.000,00	

Fuente: Entrevista al Ing. Ismael Armas, funcionario del Plan Nacional del Banano, 1984.

Cuadro 21

**INTERPOLACION: COSTO DE PRODUCCION Y PRODUCTIVIDAD POR
HECTAREA ^a**

Para 10.000 sucres/ha.	=	12,39 tm. por hectárea año
Para 25.000 sucres/ha.	=	21,59 tm. por hectárea año
Para 60.000 sucres/ha.	=	24,24 tm. por hectárea año
Para 90.000 sucres/ha.	=	24,60 tm. por hectárea año
Para 100.000 sucres/ha.	=	28,00 tm. por hectárea año
Para 110.000 sucres/ha.	=	34,25 tm. por hectárea año
Para 115.000 sucres/ha.	=	38,68 tm. por hectárea año
Para 120.000 sucres/ha.	=	44,10 tm. por hectárea año
Para 130.000 sucres/ha.	=	58,27 tm. por hectárea año

a. La interpolación se la hizo a partir de los resultados obtenidos en los cálculos de regresión lineal simple.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Desde fines de los años cuarenta, cuando el banano irrumpió como una actividad económica relevante, el Estado no ha definido una política de apoyo crediticio permanente para el cultivo de la fruta. Excepto entre 1948-1949, cuando el

gobierno de Plaza asignó 15 millones para dichos menesteres, en los años anteriores y subsiguientes los montos disponibles resultaron limitados.⁵⁰ El peso del crédito concedido para el banano ha sido tradicionalmente bastante modesto; entre 1978 y 1982 de 1.932 millones de sucres entregados para productos de exportación, apenas el 6 o/o correspondió a crédito para banano. En 1984, a raíz de los devastadores efectos del invierno precedente, se abrió una línea de dos mil millones de sucres financiada por el BID, no solo para banano sino para rehabilitar todos los cultivos de la Costa.

Según señalan los resultados de la encuesta, el Banco de Fomento sirvió en el año 1984 a apenas el 21 o/o de productores bananeros, mayoritariamente campesinos y finqueros, propietarios de unidades entre 1 ha. y 50 ha. Con las medidas tomadas por el gobierno de Febres Cordero, la política del Banco de Fomento aumentó las restricciones desde el mes de enero de 1985, porque la nueva línea de crédito por 1.500 millones de sucres fue abierta para favorecer exclusivamente a aquellos productores básicos que tienen contratos firmados con las compañías exportadoras.⁵¹

No obstante, como en toda economía capitalista, las inversiones que demanda la producción mercantil se financian mediante recursos de terceros: el 64.33 o/o de los productores bananeros solicita crédito a los bancos privados o, directamente, a las compañías compradoras de la fruta. Los bancos otorgan préstamos preferentemente a los propietarios de más de 100 ha.; las compañías reparten proporcionalmente sus créditos: el 13 o/o se destina a inversión y el resto financia gastos de operación durante lapsos muy cortos de tiempo (una semana o quince días). A cambio de este servicio la empresa obtiene ventajas de distinto tipo que van desde la lealtad clientelar hasta el famoso sobre peso o "yapa" que es la base de la subfacturación. Un 15 o/o de encuestados no recurre a entidades financieras para solventar sus gastos de operación; se trata de campesinos no tecnificados, de algunos finqueros medianos y de campesinos sin registro.

En 1982, el país recibió por concepto de banano la suma aproximada de 211'588.636 US dólares de los cuales 23'095.424 US dólares fueron apropiados diferencialmente por los diversos sectores y clases agrarias vinculadas a la producción de la fruta.

En los años cincuenta el banano no se cotizaba por su peso, sino por el número de manos; el negocio se lo hacía sobre la base de los precios establecidos por las compañías exportadoras para un límite máximo de 9 manos.⁵² En los años

50 "... el concurso de los capitales otorgados por los bancos de fomento para la formación de los plantíos se redujo a cuatro sucres por planta entregados en dos cuotas. Para muchos bananeros que habían emprendido explotaciones extensas, esa cantidad fue apenas un aporte inicial que no cubría sino el valor de las primeras labores, y se vieron precisados a recurrir a la ayuda económica de las compañías. . . ." (CEPAL, *El desarrollo económico. . .*, p. 171).

51 Diario *El Comercio*. Quito, 13 de enero de 1985.

52 CEPAL, *El desarrollo económico. . .*, pp. 175 y 176.

sesenta, los precios se mantenían fijos durante todo el año y dependían, en primer lugar, del destino de las exportaciones (Europa y Japón un precio, Estados Unidos otro, y Chile un tercero).⁵³ Recién a partir de 1972 se establecieron precios mínimos reajustables en determinados meses del año, según las fluctuaciones de la demanda internacional.⁵⁴ A partir de la subida del dólar en 1982, los reajustes se hicieron más frecuentes y, entre mayo de 1980 y agosto de 1986, los precios mínimos oficiales se septuplicaron (Cuadro 22).

Estos precios oficiales mínimos, sin embargo, están sujetos a una serie de descuentos, a través de los cuales productores y exportadores contribuyen a financiar el presupuesto del PNB, en lo relativo a la campaña fitosanitaria y a la adquisición de algunos insumos. Hasta 1985, los productores aportaron 10,50 sucres por caja exportada, cantidad que los exportadores deducen del precio mínimo oficial vigente.⁵⁵

Hay dos tipos de precios que interesan en el negocio del banano. El mínimo oficial vigente para proteger los intereses de los productores y el referencial FOB que se utiliza para la liquidación de divisas a los exportadores. El segundo se rige por las condiciones del mercado internacional y contempla gastos realizados y utilidades percibidas por las empresas dentro del país proveedor. La crisis internacional, la subida del dólar y el deterioro de los términos de intercambio han provocado una estabilidad nominal, pero un decrecimiento real de los precios referenciales. (Cuadro 23). El evidente beneficio económico para las compañías les hace favorecer a determinados clientes y, o asociados locales con transacciones en dólares por entregas al costado del buque (*shipside*).⁵⁶

Pero los precios mínimos oficiales varían de acuerdo a las condiciones técnico económicas del productor, su capacidad de negociación y su vinculación comercial con las empresas exportadoras. Mientras el PNB, mediante Acuerdo 169 del 4 de junio de 1982, ordenó a las compañías el pago obligatorio de un bono de cali-

53 PNB, *Veintiséis años sirviendo*. . .

54 Según Decreto Ejecutivo No. 18 de enero 7 de 1972 se establecieron los precios mínimos para los meses de enero a marzo, abril a junio y julio en adelante (*Ibid*).

55 En 1985, las deducciones se desglosaron así para las cajas 22XU: i) control *Sigatoka* S/. 3,73; ii) control plagas y enfermedades foliares S/. 4,00; iii) control nemátodos S/. 2,00; iv) costo materiales control picudo negro y nemátodos S/. 0,40; v) contribución fumigación S/. 0,344. El gobierno de Febres Cordero ha optado por dejar en libertad a las grandes haciendas y plantaciones para que establezcan contratos individuales de fumigación. En el caso del grupo Noboa esto es muy conveniente porque dispone de su propia empresa LAN para el efecto.

56 Para las compañías es mucho más conveniente tener un intermediario que provea del mayor número de cajas *shipside* y ahorre gastos de calificador, transporte y trámites. Además, el precio pagado al productor, traducido a dólares, no se ha incrementado en los últimos cuatro años, excepción hecha de los meses de marzo y abril de 1983 y agosto de 1986 (Cuadro 22).

Cuadro 22

VARIACIONES DE LOS PRECIOS OFICIALES MÍNIMOS, PARA UNA CAJA DE
BANANO
22 XU (1980-1986)

Mes y Año	Precio mínimo caja (sucres)	Precio mínimo caja (dólares)	Precio referen- cial FOB (US\$)	Cotización US dólares oficial (sucres)
Mayo 1980	41,00	1,64	3,24	25,00
Marzo 1982	51,00	1,55	3,32	33,00
Junio 1982	56,00	1,70		33,00
Marzo 1983	81,02	2,46	3,29	33,00
Abril 1983	84,28	2,55		33,00
Octubre 1983	94,55	1,42	3,29	66,63 ^a
Enero 1984	98,92	1,36		72,74 ^a
Marzo 1984	123,65	1,67		73,82 ^a
Julio 1984	132,36	1,76		75,08 ^a
Sept. 1984	165,00	1,70		97,00
Agosto 1986	297,00	1,79		165,50 ^b

a Se liquida 50 o/o al precio oficial y 50 o/o al de mercado libre.

b Al 20 de agosto de 1986.

Fuentes: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*. . . ;
Banco Central del Ecuador. *Boletín No. 7 de Cuentas Nacionales*. Quito, 1985; Diario
El Comercio. Quito, 16 de agosto de 1986.

dad, los productores campesinos no inscritos o muy pequeños cotizan su fruta a precios muy por debajo del oficial por carecer de empacadora propia.⁵⁷ Otros mecanismos de alteración del precio mínimo son los usuales anticipos de dinero que el productor recibe de sus compradores para gastos de empaque y adquisición de insumos, y que aparecen descontados semanalmente en cada liquidación, sin que los afectados puedan precisar exactamente los montos retenidos por tal concepto. Esta situación ha dado lugar a reiteradas denuncias por parte de los perjudicados ante el Ministerio de Agricultura, desconociéndose hasta el momento que se hayan tomado medidas correctivas.⁵⁸ La falta de cupos y la excesiva oferta durante el verano son circunstancias que aprovechan las compañías para exacerbar la competencia entre oferentes y realizar negociaciones fraudulentas cuando los productores aceptan recibir precios más bajos por su fruta o entregar las cajas "taqueadas", vale decir con sobrepeso.

57 Cuando el mínimo estaba en 123,00 sucres por caja, en la zona campesina de Tenguel los intermediarios pagaban de 60 a 70 sucres por racimo.

58 Entrevista Ing. Rafael Ríos, ex-Subsecretario de Agricultura y ex-Director PNB, 1984.

Cuadro 23

PRECIO REFERENCIAL NOMINAL Y REAL DE LA CAJA DE BANANO 22XU
(en US dólares 1966-1983)

Año	Precio referencial nominal (US\$) Caja 19,52 kilos	Deflactor ^a	Precio referencial real (US\$)
1966	1,24928	114,0	1,09586
1967	1,24928	115,3	1,08350
1968	1,13216	115,3	0,98193
1969	1,11264	116,5	0,95506
1970	1,38592	126,6	1,09472
1971	1,46400	133,0	1,10075
1972	1,50304	144,4	1,04089
1973	1,56160	168,4	0,92732
1974	1,63968	205,2	0,79906
1975	2,04960	230,6	0,88881
1976	2,16672	232,9	0,93032
1977	2,24480	251,4	0,89292
1978	2,40096	288,3	0,83280
1979	2,83040	329,8	0,85822
1980	3,24032	364,3	0,88946
1981	3,31840	345,9	0,95935
1982	3,31840	nd	nd
1983	3,29888	nd	nd

a Índice de valor unitario de la exportación de manufacturas de los países desarrollados (1966-1981).

Fuentes: ONU, *Monthly Bulletin of Statistics*, Banco Central, Boletín No. 7...

5. Reparto del excedente apropiado por los productores

En 1983, el país exportó 910.000 tm. de banano procedente de 56.638 ha. calificadas por el PNB, volumen que representó alrededor de 153'335.000 de US dólares, de los cuales el 16 o/o y el 11 o/o correspondieron a utilidades de los exportadores y de los productores respectivamente. ⁵⁹ Los excedentes apropiados por los productores se repartieron asimétricamente, de acuerdo con el nivel de tecnificación alcanzado: los básicos y, o tecnificados absorbieron el 61 o/o; los semitecnificados se beneficiaron con solo el 26 o/o; y los no tecnificados recibieron apenas el 13 o/o (Cuadro 24).

Por lo menos el 70 o/o de los bananeros inscritos pertenecen a la categoría

⁵⁹ El cálculo de las utilidades aproximadas de los exportadores se lo hizo multiplicando 910,000 tm. por US\$ 26,64 de utilidad que las compañías reciben por cada tm.

Cuadro 24

REPARTO DEL EXCEDENTE ENTRE LOS PRODUCTORES SEGUN TECNIFICACION
en 1983 (US dólares)

Nivel de tecnificación	Superficie (ha)	Productividad (tm/ha)	Utilidad por y tm (US\$)	Utilidad total (US\$)	o/o
Tecnificados	16.992	32,00	0,38 ^b 19,47	10'586.695,68	61,25
Semitecnificados	19.563	24,91	0,18 9,22	4'513.708,44	26,12
No tecnificados	19.933	13,32	0,16 8,20	2'183.715,43	12,63
T O T A L	56.638			17'284.119,55	

a Cada tm. de banano contiene 51,23 cajas de 19,52 kilos.

b Promedio entre los dos valores del Cuadro 42.

Fuente: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*. . . .

de no tecnificados y son campesinos y finqueros medios y pequeños. Se benefician con el 2 o/o del valor correspondiente a las ventas totales de banano que el país realiza en el exterior, en contraste con el 7 o/o del que se apropian 174 plantaciones, las grandes y tecnificadas. La diferenciación social existente en el interior de las clases agrarias involucradas en la exportación de banano, fundamenta nuestras aseveraciones más generales respecto al carácter social complejo del productor bananero.

6. Efectos de enlace ⁶⁰

A partir de los años sesenta, como se dijo en capítulos anteriores, hubo fuertes enlaces de transporte, consumo y de tipo fiscal (impuestos que se invirtieron

⁶⁰ Los efectos de enlace son "fuerzas generadoras de inversión que se ponen en movimiento, a través de relaciones insumo-producto, cuando las instalaciones productivas que proveen insumos a esa línea o que utilizan sus productos son inadecuados o inexistentes. Los enlaces hacia atrás conducen a nueva inversión en instalaciones proveedoras de insumos y los enlaces hacia adelante conducen a la inversión en instalaciones empleadoras de productos". Estos pueden resumirse bajo el nombre de *enlaces de producción*, mientras que aquellos un tanto indirectos mediante los cuales surgen ciertas industrias sustitutivas de importaciones a causa del bien básico, pueden catalogarse como *enlaces de consumo*, una de cuyas características es que pueden ser francamente negativos y no solo débiles o inexistentes. Por último, están *los enlaces fiscales* que son aquellos generados a partir del gravamen impuesto por el Estado a los bienes básicos y que

en una importante red de carreteras, canales de riego y drenaje, pistas de aterrizaje, etc.). A mediados de la década pasada desaparecieron virtualmente los segundos, mientras que los primeros se diversificaron hacia insumos más selectivos (agroquímicos, fundas, cintas, cajas de cartón, repuestos, maquinaria, etc.). En ninguna de las dos etapas, sin embargo, se advirtió una fuerte presencia de enlaces hacia adelante. Ni siquiera los altos volúmenes anuales de desperdicio estimularon el desarrollo de políticas de reciclaje y elaboración de subproductos, para lo que las distintas partes de la planta y del fruto del banano son reconocidamente aptas: papel, biogás, alimentos infantiles, para mencionar solo unos pocos usos alternativos. En treinta años apenas se han instalado diez pequeñas industrias de derivados que emplean un total de 150 personas; recién en estos últimos años están ejecutándose dos proyectos algo más ambiciosos para utilizar parte del desperdicio en la elaboración de escamas de banano para alimento infantil (fábrica *Trobana* de capitales argentinos) y derivados múltiples (fábrica de chifles y puré del señor Hugo Borja). Esta última tiene una inversión de 2'300.000 de libras esterlinas y capacidad para producir 1.000 tm. anuales de chifles y 5.000 tm. de puré que se orientarán íntegramente al mercado externo. 61

Hoy por hoy, la actividad bananera tiene un efecto multiplicador mucho menor en el conjunto regional y nacional, pero sus demandas específicas han crecido sustancialmente respecto a décadas anteriores. El paquete tecnológico que subyace a la modernización ha fortalecido varios tipos de enlaces hacia atrás: i) pequeña industria (fábrica de fundas de polietileno, de funiculares, armado de cajas de cartón, implementos para empacadoras, etc., construcción de caminos y otras obras de infraestructura aunque en mucha menor escala que en la primera etapa); ii) sector servicios (talleres de mantenimiento y reparación); iii) comercio (almacenes importadores de maquinaria, de repuestos y otros materiales, de agroquímicos, etc.). Ninguno de estos — excepto quizás el de las fundas y funiculares — es exclusivo para el banano, ya que funcionan más bien articulados al complejo agroexportador y agroindustrial de la Costa. De los excedentes generados en la actividad bananera, algo se ha reinvertido en la instalación de camaroneras, infraestructura hotelera, sector financiero y bancario, ganadería, comercio, etc. (enlaces de consumo de inversión).

Aunque es difícil calcular el efecto de estos enlaces sobre el empleo, se conoce que los 1.737 propietarios de bananeras requieren para su actividad alrededor de 26.000 jornaleros agrícolas, 3.000 estibadores portuarios, 3.000 transportistas, 12 compañías aereofumigadoras que contratan una planta de por lo menos 36 pilo-

son canalizados hacia la inversión productiva. "Para que el enlace fiscal sea un mecanismo eficaz de desarrollo, la capacidad de gravar debe ir unida a la capacidad para invertir en forma productiva". Hirschman, *Enfoque generalizado del...*, p. 208.

61 Entrevista con el señor Hugo Borja y con el Mayor Jaime Vejar. Machala, 1984.

tos, 82 pistas aéreas repartidas a lo largo de la Costa, 207 empleados profesionales y técnicos contratados por el PNB, unas cuantas distribuidoras principales de agroquímicos, seis de las cuales funcionan en Machala, 62 decenas de talleres de mantenimiento y reparación, de almacenes de insumos y repuestos, 3 fábricas de armado de cajas de cartón, la más grande de las cuales -- Industria Cartonera Ecuatoriana -- pertenece al grupo Noboa; al menos un par de pequeñas industrias de fabricación de funiculares y fundas de polietileno, etc.

Recapitulando, entonces, salvo los campesinos sin registro, todas las categorías de productores cumplen un mínimo de condiciones básicas para el cultivo de la fruta: canales de drenaje, aplicación de fertilizantes y nematicidas, uso de fundas principalmente. Esto señala, de alguna manera, que el control estatal de ese sector productivo garantiza cierto margen de calidad aceptable para mercados externos de primera y segunda importancia.

La elevación de la productividad está en estrecha relación con el mejoramiento de la calidad, debido al tipo de factores implicados. Los abonos permiten que la fruta sea de mayor tamaño; la instalación de funiculares evita estropeo y cuida el aspecto; las cintas permiten hacer los cortes en momentos precisos; y el riego aporta la cantidad exacta de humedad para que la fruta se desarrolle mejor. Esa productividad, a su vez, es función básica, pero no exclusiva, de los nexos con las compañías exportadoras (mercado asegurado, facilidades para la inversión a través de préstamos, etc.) y de la disponibilidad individual de capital por unidad. Lo primero implica disponer de ciertas ventajas de orden natural como calidad del suelo y ubicación respecto al muelle de embarque (rentas diferenciales). Las diferencias de rendimiento entre un productor básico tecnificado "de punta" y un campesino medio no tecnificado son de cinco a uno. En términos generales estas diferencias no serían demasiado decisivas para la supervivencia de las clases y fracciones involucradas, de no estar presionadas por una demanda mundial, fija y por las restricciones estatales para aumentar la superficie sembrada. Ambos factores inciden en el desplazamiento de los productores que están en desventaja para competir: campesinos sin registro, campesinos no tecnificados y uno que otro finquero o hacendado extensivista que no logra transformarse oportunamente.

Esta particularidad de la agroproducción bananera de exportación convierte a la productividad en un factor clave para la permanencia de campesinos y pequeños finqueros y para la defensa de los puestos de trabajo que estos generan; pero esa productividad, al estar muy ligada con el proceso de tecnificación/modernización, resulta inaccesible económicamente para aquellos.

La tecnificación coincidió con el reordenamiento que exigía la crisis de realización en el mercado mundial, tuvo su auge en el quinquenio de la década pasa-

62 J.H. Krugger, Agripac, Ecuagro, Servagro, Fitosan, Savcha. Entre Noboa y Reybanpac importan el 22 o/o de las 13.200 tm. de urea y de las 4.000 tm. de muriato de potasio que se requieren anualmente para fertilizar las bananeras (información verbal de María Cuvi, 1984).

da y aparece estrechamente ligada a las iniciativas de la compañía *Standard Fruit*. El ritmo actual de innovaciones tecnológicas es significativamente lento y no tiene posibilidades de amplia difusión debido a la brusca elevación interna de los costos.

AUTONOMIA Y SUBORDINACION DEL MODELO DE PRODUCCION BANANERA A LA POLITICA DE LAS TRANSNACIONALES

A pesar del control que las transnacionales ejercen sobre los volúmenes producidos, los precios, la superficie sembrada, la tecnología y el mercado externo, las clases agrarias locales involucradas han configurado un complejo agroexportador en el cual incluso los campesinos y finqueros no tecnificados han impuesto su estrategia para mantenerse produciendo, a pesar de la desigual competencia.

Esto es así porque el complejo agroexportador generado no está prefigurado desde el exterior, como ocurre en Centroamérica, sino que responde a condiciones históricamente dadas y reproduce parte de una dinámica social global, prevaleciente en la región litoral. En este sentido, la tecnología impuesta por las transnacionales, siendo un elemento que puede profundizar la apropiación de rentas diferenciales por parte de hacendados, finqueros y grandes terratenientes capitalistas, de ninguna manera puede definir, por sí misma, las relaciones de producción.

En Centroamérica, por lo general, los productores asociados — que son, por lo demás, los únicos que existen —⁶³ se constituyeron como tales por iniciativa de las compañías exportadoras. En la división de Armuelles, en Panamá, la *United Fruit Company* situó a los productores asociados en un bloque individual sobre tierras que la compañía utilizó en períodos anteriores. En 1962 inició un programa de básicos con los ex-empleados de la compañía, escogidos entre supervisores y capataces, que contaban con bastante tiempo de servicio. Diez años antes había realizado en Guatemala un novedoso experimento consistente en establecer un bloque de cultivos de banano de dimensiones semejantes a un distrito, dividido en parcelas para 80 pequeños productores, que eran los trabajadores más antiguos de la empresa.

En estos y otros casos la tecnología empleada, las labores culturales, la pro-

63 “No es ni ha sido posible desde los primeros días, que cualquier empresario privado compre tierras y comience a vender la fruta a una compañía exportadora (. . .) (La) producción de bananos para la exportación se encuentra restringida a ciertas zonas geográficas, en las cuáles se definen de manera rigurosa el número de productores y la superficie sembrada (. . .) El primer factor es el requisito de que la infraestructura de transporte y exportación (. . .) se encuentren cercanos (. . .) Un segundo factor es la severidad de las especificaciones de calidad (. . .) En tercer lugar, (. . .) un control permanente sobre los cultivos por contrato (. . .) y finalmente, un cuarto factor es que las inversiones de capital requeridas (. . .) se encuentran normalmente más allá del alcance de la capacidad de los productores nacionales” (Ellis, op. cit. pp. 140 y 141).

visión de insumos, la fumigación, el empaque y el transporte están siempre a cargo de la compañía. En los países centroamericanos se impuso un sistema de producción en el que la extensión y la naturaleza de la participación de los productores por contrato en la exportación de banano, estaban predeterminadas por decisiones adoptadas por las compañías transnacionales. Tanto el número de productores como la dimensión de las unidades de producción variaba de manera considerable en cada programa, pero en términos generales podría afirmarse que las unidades seleccionadas eran promedialmente mayores de 100 hectáreas. ⁶⁴

En el Ecuador, como se vio, las fincas, haciendas y plantaciones se formaron parcialmente sobre las ruinas de la antigua hacienda cacaotera (provincia del Guayas, Los Ríos, El Oro, principalmente) y no constituyeron áreas geográficas unificadas. Los nuevos empresarios de la fruta se gestaron a partir de una realidad a la que las compañías debieron someterse en algunos aspectos. La introducción de la variedad *Cavendish* fue una importante prueba de que los productores nacionales gozaron de una relativa autonomía con respecto a sus homólogos centroamericanos, para la estructuración del complejo productor. ⁶⁵

De algún modo, las zonas bananeras crecieron no solo en atención a los intereses de las transnacionales, sino en función de las iniciativas desplegadas por los propios hacendados y finqueros y de las presiones ejercidas por el Estado para la construcción de la infraestructura apropiada. De ahí parten, con seguridad, algunas de las explicaciones para entender la emergencia de una provincia austral, como la de El Oro, alejada del Canal de Panamá y de los más importantes mercados externos, y la declinación de otra, la de Esmeraldas, que por su privilegiada ubicación debió ser la preferida como principal abastecedora de fruta; o, la consolidación de la mediana propiedad mientras fracasaban los enclaves de la *United Fruit Company* y la *Fruit Trading Company*; o, el comportamiento estable de los volúmenes exportados en los últimos veinte años, desafiando el carácter de país de "reserva" que las compañías han conferido al Ecuador por la supuesta calidad inferior del producto en relación con el banano centroamericano. ⁶⁶

Indudablemente que frente a esta aparente libertad para decidir, las pro-

64 *Ibid.*, pp. 140 a 147.

65 La difusión de la variedad *Cavendish* se debió al grupo de productores que organizaron la Empresa Repobladora de Semillas y que viajaron a Centroamérica a conseguir las cepas que las transnacionales se negaban a facilitar (varias entrevistas, 1984).

66 La calidad de la fruta no se mide por su sabor sino básicamente por su apariencia. Varias fuentes coinciden en que el sabor del banano ecuatoriano es superior al centroamericano, pero menos impecable en su presentación. La *United Fruit Company* tiene una lista de 10 defectos ninguno de los cuales se refiere al contenido mismo de la fruta: cicatrices, magulladuras, desgajamiento del tronco, filtración de látex, suciedades en la cáscara, daños causados por la flor o las hojas, manchas de *Johnson*, cicatrices de gusanos y picaduras de insectos (Ellis, op. cit. p. 97).

pías compañías sacaron ventaja de la situación delegando al Estado ecuatoriano y a los productores nacionales, la inversión de riesgo, experimentación, aclimatación y adaptación. Cuando la crisis interna se superó y las principales dificultades técnicas fueron resueltas — a mediados de los años 70 — entonces las compañías lideradas por la *Standard Fruit*, propusieron un cambio de estrategia y un impulso fuerte a la modernización de ciertas propiedades seleccionadas. Para su lógica — asegurar y acrecentar ganancias — resultó muy funcional el empeño y decisión demostrados por los empresarios locales; la concentración de los cultivos en la región centro-sur, más alejada de los mercados, se compensó con otras ventajas (calidad e infraestructura).

A partir de 1976, las principales exportadoras introdujeron el programa de productores asociados, mediante el cual regularizaron la compra anual de fruta y aseguraron el mejoramiento de la calidad, en algunas propiedades claves por su ubicación y tipo de tierra. El objetivo del programa apuntó a elevar los rendimientos en aquellas zonas más apropiadas, a fin de reducir progresivamente el área sembrada y el número de proveedores. *Standard Fruit* fue la única compañía que intervino directamente en el proceso productivo y controló todo el manejo técnico de la propiedad: análisis de suelos, plano topográfico, preparación del terreno, aplicación de agroquímicos según calendario y cantidades recomendadas, instalación de funiculares y riego mecanizado, construcción de canales de riego y drenaje, control de calidad y empaque. Exportadora Bananera Noboa, *del Monte* y *United Brands* fueron mucho más flexibles y se limitaron a brindar asesoramiento técnico esporádico y a controlar la calidad de los empaques.

En 1985, 168 propiedades (7 o/o del total nacional) funcionaban con contratos a largo plazo (5 años), pero la superficie bajo este régimen (13.520 ha.) representó el 23 o/o del área nacional cultivada para exportación (Cuadro 25). Las plantaciones, haciendas y fincas con contrato produjeron en 1982 427.232 tm., equivalentes al 34 o/o de las exportaciones ecuatorianas en ese año. Un reducido grupo de empresarios grandes y medianos controlan un elevado porcentaje de las ventas, cuyo volumen aumenta notablemente al incluir algunas de las propiedades del grupo Noboa Naranjo: 11 haciendas y plantaciones de ese grupo que suman 3.781 ha. produjeron, en el año 1982, 142.898 tm. Además, habría que contar las grandes haciendas de más de 200 ha., cuyo mercado está asegurado, pese a no sujetarse a contratos fijos con las compañías.

La política de modernización/tecnificación, impulsada por las compañías y refrendada por los órganos correspondientes del Estado, fortaleció el proceso de concentración, en beneficio de las clases agrarias tradicionales y de unos pocos finqueros cuyas propiedades, favorecidas física y geográficamente, y sus nexos económicos con las compañías, permitieron a sus dueños acceder a posiciones de privilegio. Pero ¿qué ocurre con los sectores que quedan fuera de este círculo dominante y cómo sobreviven ante condiciones tan adversas y asimétricas de competitividad?

La mayoría de pequeños finqueros y campesinos no tecnificados, cuyas

Cuadro 25

NUMERO DE PROPIEDADES CON CONTRATO A LARGO PLAZO Y SUPERFICIE
BAJO ESTE REGIMEN (1984)

Empresa	Superficie (ha)	Propiedades (ha)	Tamaño promedio de la propiedad (ha)
Standard	5.000	71	70,42
Noboa	3.040	69	44,06
Del Monte	2.580	16	161,25
United Brands	2.000	12	166,67
T O T A L	13.520	168	80,48
o/o Respecto al total nacional	23	6,8	

Fuente: Archivo del Programa Nacional del Banano y varias entrevistas a funcionarios y productores.

posibilidades de éxito parecen tan limitadas, son productores que tienen diversificados sus intereses y sus frentes productivos; esto les habilita para entrar y salir del negocio bananero con mucha flexibilidad. Existe una gran movilidad interna entre los productores, que no aparece en las cifras oficiales, pero que es propia sobre todo de los pequeños y medianos bananeros no tecnificados, cuyos cultivos muchas veces están asociados con cacao; para estos productores resulta relativamente fácil privilegiar bien sea el banano o bien el cacao, de acuerdo con las condiciones del mercado y el nivel de precios.⁶⁷ La presencia reguladora del PNB, desde otro punto de vista, es un elemento importante de apoyo para quienes no puedan cumplir con los requisitos mínimos de calidad, sin la asistencia brindada por el Estado, a precios de costo. Con todas sus fallas y sesgos, la fumigación aérea, la provisión de algunos agroquímicos y la asistencia técnica son servicios onerosos que no los podría financiar un pequeño o mediano productor bananero, si el Estado decidiera privatizarlos. Hasta ahora por lo menos, la política estatal se ha guiado con el criterio de proteger a esa gran mayoría de bananeros cuya capacidad de competir en una economía de libre mercado es sumamente incierta.⁶⁸

Un tercer factor que incide para frenar la expulsión de los sectores más débiles de la producción bananera, es la existencia de dos empresas exportadoras de origen nacional, especializadas en la provisión de fruta a mercados de segunda y ter-

67 Entrevista Ing. María Gonzaga, Machala, 1984.

68 Con el gobierno de Febres Cordero las medidas apuntan en sentido opuesto.

cera calidad: Exportadora Bananera Noboa y Reybanpac. El 58 o/o de las ventas realizadas por los encuestados corresponde a estas dos empresas de las cuales Exportadora Bananera Noboa capta más de los dos tercios (Gráfico 3). Habiendo hecho fortuna por su efectiva adaptación a las condiciones tecnológicas y sociales prevalentes y gracias a invisibles subsidios tolerados por el Estado — uno de los más importantes, el precio del bunker para las navieras —, dichas empresas, sobre todo Noboa, alimentan la existencia de ese mercado barato de proveedores con quienes antes de los precios oficiales, regían relaciones de clientelazgo y otros mecanismos informales, a través de los cuales se compensan las pérdidas externas por falta de calidad.

Por último, también a las otras compañías transnacionales, que se abastecen por lo general mediante acuerdos de exclusividad con los productores, les interesa promover la sobrevivencia de esta masa de propietarios inestables, para poder disponer de fruta excedente en cualquier época del año, cuando la demanda internacional aumenta, sin que ello les comprometa a cumplir obligaciones adicionales posteriores.

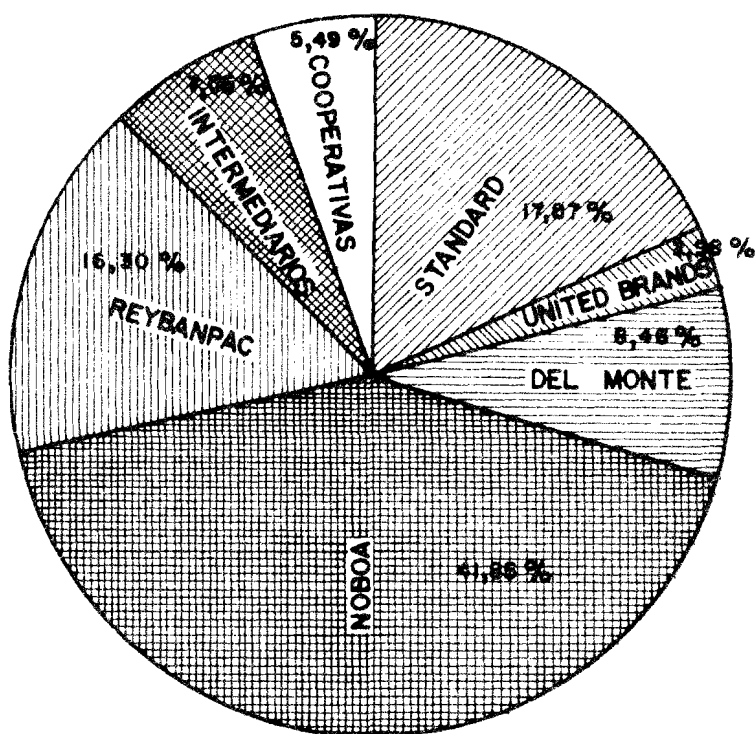
TIPOLOGIA Y DIFERENCIACION SOCIAL

El análisis de componentes principales realizado para las siguientes variables: superficie sembrada con banano, superficie total de la propiedad, productividad del trabajo, rendimiento por hectárea, relación con transnacionales, tipo de riego, método de transporte interno, costo de producción, uso de cintas para medir, madurez del fruto y número anual de abonos, sugiere varias lecturas. Por una parte, divide a los productores de acuerdo con la tecnología empleada y con la productividad (por ha. y por trabajo), mezclando distintos tipos de actores sociales, independientemente de su tamaño y de su adscripción de clase. Así, entre los productores "de punta" figuran tanto grandes terratenientes como hacendados y dueños de fincas medianas, cuyo más importante denominador común es la relación que mantienen con las empresas transnacionales, a través de los contratos a largo plazo. Luego están los productores intermedios, con rendimientos aceptables e inversiones parciales en mejoras tecnológicas (unos tienen funiculares pero no riego, otros tienen riego pero no son básicos, etc.); la mayoría carece de relaciones estables con las compañías, aunque entre ellos se cuentan algunos básicos; la heterogeneidad interna es similar a la del grupo anterior. En tercer lugar está el grupo de los numerosos productores no tecnificados, integrado por grandes hacendados rentistas y por campesinos medios con cultivos de autosubsistencia; en cuanto productores bananeros, las características técnicas y los rendimientos son similares, pero como representantes de clases agrarias diversas son actores sociales antagónicos con intereses, objetivos, oportunidades y perspectivas divergentes. Por último están los campesinos semi-proletarios, sin registro en el PNB, sobre los cuales no hay duda posible en cuanto a su posición en el mosaico que constituyen los cultivadores nacionales de la fruta.

Grafico N° 3

Empresas a las que los bananeros venden su fruta (1984)

FLACSO - Biblioteca



Fuente: Encuesta a los productores, 1984

Otra lectura proviene de un acercamiento más complejo, en el que se toman en cuenta otros elementos además del tecnológico. Los argumentos que justifican tal procedimiento son muy sencillos. En primer lugar, muchos de los productores que aparecen en la encuesta como medianos propietarios son en realidad más que eso, pues poseen otras fincas con banano, además de otros negocios de diverso tipo. Tomar como referencia solo la unidad encuestada y regirnos por ella para tipologizar a los actores, constituiría un serio error metodológico y nos llevaría a conclusiones apartadas de la realidad. En segundo lugar, un productor medio puede establecer excelentes relaciones con las compañías y alcanzar altos rendimientos en su finca, pero su posición de clase no se equipara a la de un gran terrateniente agroexportador con nexos oligárquicos y gran poder dentro del aparato estatal. De manera que, es procedente reinterpretar los resultados del análisis de componentes, observando cómo cada clase y, o fracción enfrenta la modernización y transformación del sistema productivo.

Esta nueva tipología divide a los actores en dos clases — capitalistas y campesinos — y en varias fracciones y tipos de clases, que se comportan en forma diferente. Entre los capitalistas están los propietarios de las grandes plantaciones y haciendas, divididos en tres fracciones: los agroexportadores, los terratenientes capitalistas (en el sentido dado por Flichman)⁶⁹ y los empresarios capitalistas. Además, las fincas comerciales — tecnificadas, semitecnificadas y no tecnificadas — de las que habla Lenhman,⁷⁰ que articulan tanto a productores “de punta” como a productores semitecnificados y no tecnificados cuyo carácter, sin embargo, es eminentemente capitalista. Entre los campesinos están los campesinos medios (ubicados entre las exigencias del capital y la lógica del trabajo familiar y el autoconsumo), con grandes riesgos de estabilidad y los campesinos semiproletarios, cuya permanencia en el negocio es muy débil y su aporte al mercado de exportación es marginal.

1. Grandes plantaciones y haciendas

Los *agroexportadores* son, a la vez, productores y exportadores directos; controlan el sistema de transporte y provisión de insumos; aportan su propio capital y tienen grandes extensiones bajo el sistema de multipropiedad. También controlan a otros productores, mediante la compra eventual o por sistema de contratos; utilizan tecnología desarrollada y mantienen gran integración vertical en las distintas fases productivas (transporte, embarque y comercialización). Gracias a estrechas vinculaciones con los gobiernos de turno, influyen en el sistema de precios mínimos locales y, en algunos casos, demuestran rasgos oligárquicos de comportamiento. Los mejores, y quizás únicos exponentes de esta fracción, en lo que respecta al banano, son indudablemente el grupo Nobao Naranja y el de Reybanpac (familia Wong Ma-

69 Flichman, op. cit.

70 Lenhman, op. cit.

yorga). Aunque entre uno y otro hay grandes distancias, en cuanto a capacidad económica y grado de control político, las estrategias empleadas y la lógica de funcionamiento en el negocio bananero son bastante similares. Entre estos y el resto de productores hay marcadas diferencias cualitativas.

Los *terratenientes capitalistas* pueden o no ser básicos. Algunos han incorporado ciertas mejoras tecnológicas, otros no. Lo determinante es que se trata de grandes propietarios con inversiones diversificadas; pese a que sus rendimientos por hectárea cultivada con banano son muy bajos, no tienen problemas para colocar la fruta en el mercado, por sus nexos de amistad, parentesco y su poder económico regional. Invierten lo mínimo para producir considerables volúmenes totales de fruta, sin preocuparse demasiado por la productividad. Es una fracción que guarda rasgos rentistas (Cuadro 26).

Los *empresarios capitalistas* son los productores "de punta" en el negocio bananero y se hallan fuertemente ligados, por nexos comerciales, con las empresas transnacionales. Han introducido todos los cambios tecnológicos recomendados, obtienen altos rendimientos por ha. y alta productividad por hombre ocupado. Tienen asegurado el mercado de la fruta y todos, o han diversificado sus inversiones, o tienen otras propiedades bananeras (Cuadro 27).

2. Fincas comerciales

Las *fincas comerciales* pertenecen a todos aquellos capitalistas medianos (entre 20 y 100 hectáreas), entre los cuales encontramos gran heterogeneidad de situaciones en función de la tecnología, la vinculación con las compañías, la ubicación geográfica, la calidad de la tierra, etc. En esta categoría se incluye a los básicos, los semitecnificados y los no tecnificados. Es importante relevar el hecho de que más del 90 o/o de productores de banano -- independiente de la clase y, o fracción a la que pertenezcan -- tiene otras propiedades bananeras y, o realiza actividades económicas complementarias.

Pocos finqueros *capitalistas* se encuentran dentro del grupo de básicos, porque estos últimos generalmente pertenecen a la fracción de grandes productores. La situación económica de los finqueros *tecnificados* es bastante buena, si bien su influencia y poder político tienen solo un impacto local.

Los *capitalistas semitecnificados* obtienen rendimientos bastante altos, pese a la ausencia de algunos adelantos tecnológicos y de relaciones estables con las compañías, que se explican seguramente por la calidad del suelo. Sus fincas están localizadas cerca del puerto, lo cual favorece el acceso al mercado. La alta productividad por ha. que logran, parece estar relacionada con actividades comerciales de intermediación (compras a terceros para hacer embarques *shipside* (Cuadro 28).

Finalmente, los *capitalistas no tecnificados* obtienen bajos rendimientos, similares a los de campesinos medios y terratenientes rentistas; no realizan impor-

Cuadro 26

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS TERRATENIENTES
CAPITALISTAS (HACIENDAS EXTENSIVISTAS)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L TM/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
6	150	106	2,74	3,62	-	no	no	no	franco	27	no	Negocios
24	250	123	13,94	44,40	35.000	no	no	no	franco arcilloso	80	no	ganado, camarón y cacao. Tiene otras fincas un total de 373 ha. de banano.
30	681	504	11,87	42,54	50.000	mixto	mixto	no	franco arcilloso	70	no	camaronero, ganadero, bananero
73	-	106	2,11	5,35	-	no	no	no	franco arcilloso	16	si (?)	Ganadero. Tiene 126 ha. sembrado banano en dos lotes adicionales

84	140	140	11,33	25,13	40.000	no	no	no	franco arecilloso	21	no	Camionero. Tie- ne 305 ha. sem- bradas con bana- no.
92	350	250	11,33	35,83	65.000	si	si	no	franco	76		A veces (de can- tidad).
Promedio	314	205	8,85	26,14	41.600					44		

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 27

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS EMPRESARIOS CAPITALISTAS

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
20	450	100	11,81	31,70	55.000	si	si	si	franco arcilloso	87		Comercio
29	485	200	52,03	108,41	125.000	si	si	si	franco arcilloso	34		Agroindustria, ganado, otra finca bananera.
82	400	147	42,38	135,88	45.000	si	si	si	franco arcilloso limoso	29		Ganado, cacao, camarón, varias haciendas más.
91	300	274	29,48	89,76	50.000	si	si	si	franco arcilloso	75		ganado y cacao
23	-	190	14,78	32,49	38.000	si	si	si	-	-	si	Tiene 5 propiedades bananeras adicionales.

35	410	251	42,08	69,78	--	si	si	si	franco	45	si	Abogado, cacao, plantel avícola. Cinco otras fincas bananeras.
36	110	110	36,04	104,65	55.000	no	no	si	franco lino	124	si	Comercio y ganadería.
89	324	220	46,70	119,52	50.000	no	no	si	franco arcilloso	20	si	Hortalizas, frutas y ganadería.
31	360	40	42,20	81,54	40.000	si	si	si	franco arcilloso	80		Cacao y ganado. Tiene otras fincas bananeras.
32	100	98	69,66	185,07	--	si	si	si	franco lino	35		Yerno de Manuel Encalada. Tiene 4 otras fincas bananeras.
79	82	82	37,77	98,09	--	si	si	si	franco arenoso	50		Tiene otras 3 propiedades bananeras.
17	--	45	24,81	30,82	50.000	si	si	si	--	--	si	Tiene otras 3 propiedades bananeras.

33	90	65	48,64	143,94	45.000	no	no	si	franco arenoso	75	si	Tiene otras 2 propiedades bananeras.
44	70	70	40,52	92,55	-	no	si	si	franco	40	si	Tiene otras 5 propiedades bananeras.
64	66	70	30,07	53,58	40.000	si	si	si	franco	25	si	Tiene otras 2 propiedades con banano.
66	50	40	48,80	163,06	-	si	si	si	franco	0,5	si	Ganado y comercio.
	236	125	38,61	96,30	54.000					51		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

Cuadro 28

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAPITALISTAS SEMITECNIFICADOS
(fincas comerciales)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	Superficie tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
4	--	43	30,92	74,76	25.000	no	no	no	franco arcilloso	26	no	Cacao y otras 5 fincas con banano.
10	--	18	--	--	--	--	--	--	--	--	--	Jefe INERHI y otras 2 fincas bananeras.
11	--	40	13,57	36,33	70.000	no	no	si	franco arcilloso	--	si	Ninguna
14	40	40	39,29	55,76	35.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Ninguna
37	--	79	26,06	40,28	--	no	no	no	franco	30	si	Otras 6 fincas bananeras.
40	--	15	22,30	58,49	40.000	no	no	no	franco	29	si	Cacao y otras 3 fincas bananeras

42	-	85	24,89	63,63	45.000	no	no	si	franco linoso	30	si	Otras 5 fincas bananeras.
43	-	20	23,42	74,33	-	no	no	no	-	-	no	Otras 3 fincas bananeras.
45	15	15	42,81	49,15	20.000	si	si	no	arcilloso	33	no	Empleado públi- co.
48	-	75	35,36	45,45	-	si	si	no	franco	28	si	Comercio. Otras 3 fincas banane- ras.
51	25	21	33,35	81,95	20.000	si	si	no	franco arcilloso	46	si	Empleado públi- co. Otras 4 fin- cas bananeras.
58	-	52	51,06	111,74	-	no	no	si	franco arcilloso	22	si	Cía. exportado- ra, casas rente- ras, acciones, otras 5 fincas ba- naneras.
59	32	25	31,41	73,29	-	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Otras 3 fincas bananeras.
60	60	40	22,21	74,73	30.000	no	no	no	franco	28	A ve- ces.	Exportador. Otras 3 fincas bananeras.
61	41	41	29,59	79,69	40.000	si	si	no	franco arenoso	28	si	Ninguna

70	-	94,5	29,06	102,30	30.000	no	no	no	franco arenoso			
76	90	90	43,30	124,50	45.000	si	no	no	franco arcilloso	23	A veces.	Comercio y otras 7 fincas bananeras.
78	69	60	46,27	111,91	-	no	si	no	franco linoso	23	si	Otras 5 fincas bananeras.
81	-	65	6,23	13,47	40.000	no	no	no	-	-	si	Cría porcinos
86	26	22	55,30	84,53	-	no	no	no	franco arcilloso	33	no	Ganado, camarones, cría porcinos.
49	-	54	41,24	39,72	47.100	no	no	no	franco arcilloso	-	no	Camarones, ganadería, cría porcinos. Otras 2 fincas bananeras.
Promedio	(*)	47	32,38	69,80	37.000					29		

(*) No es posible promediar por falta de datos.

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

tantes inversiones para mejorar los cultivos de banano y muy frecuentemente cambian dicha producción con la de cacao. Algunos son empleados públicos, lo que hace pensar que su origen es extra-agrario, y sus cultivos constituyen una fuente de ingresos adicionales, más que una inversión para extraer excedentes (Cuadro 29).

3. Campesinos

Los *campesinos medios registrados en el PNB* se debaten entre las exigencias del mercado de exportación y sus limitaciones para acceder a recursos financieros. Utilizan mano de obra familiar combinándola, a veces, con fuerza de trabajo contratada ocasionalmente. La productividad de sus parcelas está siempre por debajo de la media. Tienen nexos muy endeblés y de carácter clientelar con las compañías, así como dificultades estacionales para colocar la fruta. Salen y entran de los registros del PNB por su extrema inestabilidad en el negocio. Abastecen al mercado en función de la demanda y no tienen ninguna influencia en la determinación de precios mínimos; sus nexos con el poder nacional y local son muy débiles, y tienen contradicciones con los terratenientes y capitalistas, sobre todo con los "de punta" (Cuadro 30).

Por último, los *campesinos semiproletarios sin registro en el PNB*, inhabilitados para competir en el mercado de exportación, solo pueden proveer productos de segunda y tercera calidad, a través de intermediarios que realizan transacciones leoninas en perjuicio de aquellos. Carecen de toda infraestructura, prácticamente no invierten en el proceso productivo ni contratan jornaleros; emplean solo mano de obra familiar. Al no estar protegidos por el Estado, su actividad es considerada ilegal por los organismos competentes. No tienen ninguna perspectiva de ampliación y, o consolidación en el mercado bananero, y su participación es incluso juzgada inconveniente por las organizaciones campesinas, debido a los desastrosos efectos que provoca el monocultivo entre pequeños propietarios con inmediatas necesidades de autosubsistencia (Cuadro 31).

CONCLUSIONES

Los agroproductores vinculados al mercado externo no son, en general monocultivadores. Tampoco son actores sociales homogéneos y desarrollan habitualmente estrategias de multipropiedad. Por ello es incorrecto identificarlos como una fracción de clase específica o como un sector social simétrico; pertenecen a clases agrarias contrapuestas y su composición es bastante más compleja, pues desarrollan diversas articulaciones (tradicional/moderno; tecnificado/rentista; agroproductor/empresario industrial) que limitan los alcances de eventuales generalizaciones.

El complejo agroexportador no está prefigurado desde el exterior, como sucede en los países centroamericanos, sino que responde a condiciones histórica-

Cuadro 29

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAPITALISTAS NO TECNIFICADOS
(FINCAS COMERCIALES)

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
7	30	22	13,75	35,10	--	no	no	no	franco arcilloso	37	no	Cacao y otras 2 fincas bananeras
15	89	30	40,89	114,12	--	no	no	no	franco arcilloso	15	no	Ganado y cacao 2 fincas bananeras adicionales.
16	--	30	9,76	28,41	27.500	no	si	no	--	--	no	Camaronera
18	26	26	16,55	40,65	25.000	no	no	no	franco	23	no	Camaronera y otra 2 fincas bananeras.
19	45	45	3,07	6,37	--	no	no	no	franco arcilloso	29	no	Dos fincas bananeras adicionales
21	57	57	22,92	73,57	--	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Tres fincas bananeras adicionales
26	210	35	13,33	37,81	--	no	no	no	franco arenoso	70	no	Cacao y ganadería

27	80	37	14,74	32,26	-	no	no	no	arcilloso linoso	32	no	Cacao y ganado
54	-	41	28,94	84,93	15.000	no	no	no	franco arcilloso	20	A veces	Cinco fincas ba- naneras adiciona- les
62	180	60	4,76	10,52	12.000	no	no	no	franco arcilloso	28	no	Ganadería
63	45	38	14,35	34,88	28.000	no	no	no	franco arcilloso	20	no	Cacao
65	100	30	9,94	25,61	18.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Empresario y ca- maronero
69	26	26	4,37	14,39	50.000	no	no	no	franco arcilloso	79	-	Cacao
Promedio	81	43	15,18	41,43	25.000					34		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a productores, 1984.

Cuadro 30

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS DE CAMPESINOS MEDIOS CON REGISTROS PNB

No. Encuesta	Superficie total predio (ha)	Superficie sembrada con banana (ha)	tn/ha Anuales	Q/L tn./hom-bre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
3	30	5	7,03	26,58	-	no	no	no	franco arcilloso	70	-	Cacao
5	6	6	19,06	34,80	18.000	no	no	no	franco arcilloso	28	no	Suelo excelente
8	14	14	17,26	23,24	-	no	no	no	franco arcilloso	30	no	Ninguno
9	20	15	18,41	34,39	18.000	no	no	no	arcilloso arenoso	33	no	Ninguno
12	29	20	15,63	34,40	20.000	no	no	no	franco arcilloso	14	si	Ninguno
13	8	8	23,82	55,76	25.000	no	no	no	franco	24	no	Empleo público y 4 fincas bananeras más.
22	-	6	14,04	24,49	35.000	no	no	no	franco arcilloso	24	no	Ninguno

34	20	10	13,97	27,49	-	no	no	no	franco	45	no	Cacao y transporte. Dos fincas bananeras más.
38	8	8	17,12	25,92	-	no	no	no	franco arcilloso	22	no	Cacao y 6 fincas bananeras más.
39	10	10	26,28	61,37	-	no	no	no	franco	8	no	Dos fincas bananeras.
41	10	6	12,39	16,14	16.000	no	no	no	franco arcilloso	18	no	Empleo público.
46	15	15	13,18	-	18.000	no	no	no	franco	18	no	Rentas y 9 fincas bananeras más.
50	-	17	14,46	39,40	15.000	no	no	no	franco arcilloso	21	no	Botica, tienda y 5 fincas bananeras adicionales.
52	25	20	18,29	32,72	-	no	no	no	franco	32	no	Dos fincas bananeras adicionales.
53	22	20	10,32	20,53	25.000	no	no	no	franco arcilloso	17	no	Dos fincas bananeras adicionales.
55	24	12	7,33	14,11	15.000	no	no	no	franco arcilloso	20	A veces.	Ganado y cacao.
56	31	23	19,68	-	25.000	no	no	no	franco	52	si	Camaronero

57	20	20	14,97	64,53	25.000	no	no	no	franco arcilloso	78	no	Cacao
68	24	6	22,93	44,41	-	no	no	no	franco arenoso	32	A ve- ces,	Camarón, gana- do, cacao. Tres fincas bananeras más.
71	200	4	10,76	23,55	25.000	no	no	no	franco arcilloso	80	no	Cacao y maíz
72	1	1	11,71	27,31	-	no	no	no	franco arcilloso	86	no	Cacao
87	20	3	13,66	27,13	40.000	no	no	no	-	-	no	Cacao, maíz y plátano.
Promedio	27	11	15,56	32,91	23.000					36		

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CAMPESINOS SEMIPROLETARIOS SIN
REGISTRO EN PNB

No. Encuesta	Superficie total promedio (ha)	Superficie sembrada con banano (ha)	tm/ha Anuales	Q/L tm/hombre año	Costo promedio de producción declarado	Riego Mecanizado	Funiculares	Contrato con Cías. (Básicos)	Clase de Suelo	Distancia al puerto km.	Recibe Bonificación	Otras actividades económicas y otras propiedades bananeras
74	-	2	7,81	18,49	18.000	no	no	no	-	-	no	Vende telas. Siembra cacao
77	-	2	5,86	15,95	-	no	no	no	-	-	no	Cacao, maíz, yuca, plátano
83	-	2	17,56	38,43	8.000	no	no	no	-	-	no	Jornalero en camaronera. Cacao y fruta.
85	-	2	6,60	12,99	0	no	no	no	-	-	no	Jornalero en camaroneras. Siembra cacao.
88	-	1	4,68	10,24	0	no	no	no	-	-	no	Jornalero. Cacao
Promedio		2	8,50	19,22	6.500							

(-) Sin información.

Fuente: Encuesta a los productores, 1984.

mente dadas y reproduce parte de una dinámica social global. La tecnología impuesta por las transnacionales, aunque es un importante elemento de apropiación de rentas diferenciales, de ninguna manera define, por sí misma, las relaciones de producción vigentes en el subsistema.

Es cuestionable caracterizar a los actores estudiados, únicamente a partir de la variable tecnológica. Más procedente resulta observar cómo cada clase o fracción involucrada enfrenta la modernización y transformación del sistema productivo, pues las vinculaciones de los productores trascienden el subsistema bananero, articulando otras actividades productivas agrarias y extra-agrarias. Más allá de algunos exitosos productores medios, que lograron asociarse a las transnacionales, están los intereses y el poder de distintas clases y fracciones. Así, no es posible equiparar a los agroexportadores (productores y exportadores a la vez) con ningún productor medio, aun en el caso de los básicos de la *Standard Fruit Co.* Después de las grandes transnacionales, los agroexportadores tienen un enorme control, no solo sobre vastas superficies cultivadas con la fruta, sino también sobre otros productores a quienes imponen precios, cupos y condiciones. Manejan el sistema de transporte y de provisión de insumos y, fundamentalmente, ejercen influencia sobre el sistema de precios mínimos locales demostrando, en muchos casos, rasgos oligárquicos de comportamiento. Sus inversiones trascienden el negocio del banano y abarcan importantes clases y sectores de la economía nacional. El mejor representante es el Grupo Noboa con 20.000 ha. de tierras de labor en la cuenca Guayas-Babahoyo, de las cuales 4.000 ha. las dedica al banano. Con enorme ingerencia sobre los pequeños y medianos productores no tecnificados e indudable poder para imponer decisiones favorables en los organismos del Estado como el Ministerio de Energía (precio del bunker para buques) o el Ministerio de Agricultura (precio referencial, precio mínimo al productor, provisión de agroquímicos, etc.), este grupo económico marca decisivamente la naturaleza y dinámica del subsistema bananero actual.

A diferencia, también, de lo ocurrido en Centroamérica, la producción de banano en el país no se definió alrededor del enclave, sino de la participación de una gama de productores entre los que se cuentan grandes terratenientes extensivistas, empresarios capitalistas, finqueros medianos, campesinos y semiproletarios. Esta característica facilitó, en la etapa de auge, el surgimiento de importantes efectos multiplicadores de amplio alcance regional y hasta nacional. Sin embargo, con el advenimiento del nuevo modelo, a mediados de los setenta, la influencia del subsistema bananero declinó significativamente en cuanto a la generación de empleo, el número de productores habilitados por el Estado y los enlaces con las economías campesinas.

El proceso de modernización de la producción bananera, impulsado por las transnacionales y refrendado por el Estado, fomentó la concentración económica en las clases agrarias dominantes. El mercado laboral se redujo drásticamente en un 50 o/o y el efecto multiplicador disminuyó en perjuicio de amplios sectores campesinos que, antes de la crisis, participaban de los beneficios del mercado bananero.

Significativos grupos de pequeños y medianos productores fueron expulsados sistemáticamente y se privilegió a empresarios más eficientes y financieramente solventes para afrontar los altos costos de inversión.

El cambio de variedad, el aumento de la productividad y la crisis de las exportaciones propiciaron un reordenamiento geográfico de gran envergadura. Los sembríos se alejaron de las cordilleras para convertirse en cultivos costeros y, desde la Costa norte y centro, descendieron hacia el sur, concentrándose en las cuencas del Guayas-Babahoyo y en el noroccidente de la provincia de El Oro. El cambio de modelo puso en competencia a la Costa norte con la del sur, hasta tal punto que Esmeraldas, Manabí y la parte subtropical de la provincia de Pichincha fueron desplazadas del mercado de la fruta.

El paquete tecnológico introducido, especialmente por la *Standard*, incrementó tanto la productividad del trabajo como los rendimientos por hectárea. El aspecto medular en los cambios fue, indudablemente, la vinculación con las compañías, mediante el sistema de productores asociados. Los productores individuales — especialmente pequeños y medianos — tuvieron, y tienen actualmente, escasas posibilidades de mejorar la productividad de los cultivos, mientras no establezcan acuerdos previos de mercado con sus compradores.

Pese a su importancia numérica, la participación de pequeñas y medianas propiedades en los volúmenes exportados fue históricamente más bien modesta. Si entre 1964 y 1965, las haciendas y plantaciones mayores de 100 ha. aportaron con el 63 o/o de las exportaciones, en 1982, aquellas superiores a las 200 ha., lo hicieron con el 64 o/o y, en 1983, con el 68 o/o. Del excedente generado por los bananeros, el 61 o/o fue apropiado en 1982 por los productores tecnificados y, o asociados, el 26 o/o por los semitecnificados y apenas el 13 o/o por los no tecnificados que, por lo demás, son los más numerosos. Por contraste, el 10 o/o de empresarios y grandes productores se apropiaron de casi el 7 o/o del valor total de las exportaciones. Un reducido grupo de empresarios asociados controla un alto porcentaje de las ventas, a lo que se debe agregar la producción generada en las 4.000 hectáreas del Grupo Noboa. Regularmente, el 7 o/o de productores exporta el 44 o/o de la producción anual total, sin contar la participación de las grandes haciendas de más de 200 ha. cuyo mercado está asegurado, pese a no tener contratos a plazo fijo.

La presencia mediadora del Estado se caracterizó, desde el principio, por la aplicación de una política conciliadora entre los intereses y demandas de las transnacionales y las necesidades y dificultades de los más importantes productores bananeros (grandes, tecnificados, etc.) A pesar de la crisis de las exportaciones y de la reestructuración productiva, las clases agrarias tradicionales siguieron influyendo poderosamente en cuestiones tan importantes como el acceso al mercado, los recursos financieros, la fijación de precios y las políticas del Estado.

Factores de diverso orden contribuyen, sin embargo, a mantener en el mercado de exportación a pequeños finqueros y campesinos no tecnificados. La diversificación productiva y ocupacional; la presencia — de todas maneras — regu-

ladora del Estado, a través del PNB: la existencia de dos compañías exportadoras de origen nacional, que combinan la provisión de fruta de calidad con otra para mercados menos exigentes; y las necesidades de las transnacionales en los meses de mayor demanda, son algunos de los elementos que explican la permanencia de este numeroso sector de productores, cuya capacidad de competir es harto limitada y cuya estabilidad en el negocio es más bien precaria.

La crisis internacional, la subida del precio del dólar en la economía nacional, el deterioro de los términos de intercambio, favorecen el decrecimiento sistemático de los precios reales, tanto de los referenciales como de los pagados al productor. El precio referencial real de una caja de banano 22-XU¹, en 1981, fue inferior al vigente en 1966. Igual cosa ha sucedido con los mínimos pagados al productor, pues su valor de septiembre de 1984, en US dólares equivale al que regía en junio de 1982, año que marcó la agudización de la crisis económica local.

El banano, por último, es un producto de exportación cuyas características físicas y cuyos requerimientos tecnológicos lo hacen inconveniente como un bien estratégico para la economía del país. La alta perecibilidad y el consecuente desperdicio no reciclado; la demanda mundial inelástica y controlada por las transnacionales; las elevadas inversiones necesarias para mejorar la calidad y productividad, colocan al país en una peligrosa dependencia de las exigencias impuestas por las compañías para el otorgamiento de cupos, y lo vuelven vulnerable frente a las crisis. Actualmente, está limitado el mercado de trabajo y el acceso de amplios sectores productivos - finqueros y campesinos - cuya pequeña o mediana propiedad y cuya modesta capacidad económica les impide competir con empresarios y grandes productores.



Mujeres seleccionando el guinco que va a ser empacado. Provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA: LOS ESTIBADORES PORTUARIOS

En la primera parte de este capítulo se hace una reflexión general sobre el tema de la reproducción social, desprendiendo algunas preguntas y líneas de análisis referidas a las condiciones de reproducción de las familias campesinas y de la fuerza de trabajo de los asalariados urbanos y rurales, ligados directamente a la actividad bananera. En la segunda parte, se analizan las condiciones de reproducción de los estibadores portuarios, fundamentándose en una amplia base empírica.

PRODUCCION Y REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO

En los países de capitalismo periférico, la reproducción de la fuerza de trabajo no es un proceso autosostenido dentro de las formas de producción capitalista. Existe una contribución permanente de las formas no capitalistas, ya sea a través de la expulsión de trabajadores formados y costeados en el seno de las economías campesinas, ya sea con estrategias de supervivencia desarrolladas en situaciones urbanas o rurales, en donde las relaciones salariales se complementan o se sustituyen por formas de reproducción no capitalista. De esta manera, asistimos a un proceso permanente de "subsidio" al capital en la producción de su mercancía más preciada — la fuerza de trabajo —, y de sus portadores, los trabajadores "libres", en el sentido dado por Marx, esto es, libres de lazos de dependencia y sin medios de producción propios.

Claude Meillassoux,¹ plantea que en el modelo teórico de *El Capital*, la

1 C. Meillassoux. *Mujeres, graneros y capitales*. México, Siglo XXI, 1979, p. 150.

economía capitalista se “supone que crece y se expande sobre bases estrictamente capitalistas de producción y reproducción sin recurrir a otros modos de producción”; sin embargo, agrega que el desarrollo histórico del capitalismo ha contradicho permanentemente esta afirmación. Según este autor, desde la gran expansión capitalista del siglo XIX, la Europa industrial se nutrió de las grandes movilizaciones de campesinos migrantes, quienes despojados de las tierras y de lazos de dependencia servil, engrosaron las filas de obreros y obreras que ofrecían su fuerza de trabajo al capital. Más tarde se incorporaron nuevas tierras y nuevas poblaciones, bajo el efecto del imperialismo y la colonización. Así, la acumulación originaria, que era para Marx el punto histórico de partida del capitalismo, deviene en un proceso continuo y permanente de transferencia de valor desde los modos de producción no capitalista hacia el capitalismo en expansión.

Sobre este mismo fenómeno, Paul Singer,² sostiene que “en países no desarrollados una parte sustancial de la población activa está, en realidad, insertada en otros modos de producción que no son el capitalista. Con el desarrollo capitalista estos modos de producción son en parte destruidos y en parte reorganizados de tal modo que de ellos depende un flujo continuo de gente que va a alimentar la oferta de mano de obra en el mercado capitalista de trabajo”. Este proceso asumiría diferentes formas.

a. Penetración del capital en áreas de actividad anteriormente organizadas bajo formas de explotación semiservil o de producción simple de mercancías.

b. Transformación de las actividades destinadas al autoconsumo, en producción mercantil que, finalmente, se vuelve capitalista.

c. Liberación del excedente poblacional involucrado en la producción simple, cuando este modo de producción es entrabado por el capitalismo.

d. Liberación, gracias a un aumento de la productividad, de un excedente de fuerza de trabajo, hasta entonces ligado a la producción simple de mercancías, producción doméstica o actividades sociales.

Para Singer, el problema de los países no desarrollados es que este proceso de transformación y, o destrucción de otros modos de producción por el capital, y la absorción de esa fuerza de trabajo son procesos *discontinuos*, dos etapas que no están en estricta correspondencia; de allí que amplias capas de la población pasarían a engrosar el ejército industrial de reserva.

Una serie de interrogantes surgen, entonces, cuando se trata de indagar empíricamente la función que cumplen las economías campesinas en relación con la rama vertical bananera. ¿Constituyen las economías campesinas reservorios que proveen fuerza de trabajo a la producción bananera y, o a las actividades de exportación? ¿El desarrollo capitalista de la producción de banano de exportación ha provocado destrucción y, o transformación de las economías campesinas de la zona? ¿Existen formas mixtas de racionalidad campesina: producción basada en la unidad

doméstica y trabajo asalariado de uno o más miembros de la familia? ¿Producen estas economías campesinas bienes-salario a bajo costo para la reproducción de la fuerza de trabajo de la zona? ¿Complementan las familias, con actividades de autoconsumo, la producción mercantil y, o el salario?

La permanencia y resistencia de estas economías campesinas, aun ante la presencia de una expansión capitalista como es el caso del banano, obligan a pensar el tema de la *articulación de modos de producción* — una línea de reflexión reciente — más bien en términos de transformación/adecuación y de una cierta funcionalidad al capital, antes que en procesos de destrucción absoluta. Si bien se constató una transformación en la estructura social y de propiedad de la tierra entre los productores bananeros, también subsisten economías campesinas dedicadas al banano y otras que prefieren cultivar productos como el cacao.

La transferencia de fuerza de trabajo es, quizás, la articulación más visible, pero no la única. Existen otras, tales como una cierta “división del trabajo” por productos en relación con el banano; la producción de un banano de inferior calidad que cubre mercados menos exigentes; la dedicación al cacao que, por su práctica de cultivo, libera temporalmente mano de obra. En cuanto a las estrategias de supervivencia, otro tipo de articulaciones, ligadas a aspectos demográficos, inciden para que la fuerza de trabajo a disposición del capital tenga características particulares (por ejemplo, la edad de quienes ingresan al mercado de trabajo).

1. El papel de la familia

La fuerza de trabajo es, en sentido estricto, una mercancía pero con características singulares ya que no se genera, necesariamente, dentro de las condiciones de producción capitalista.

Meillassoux plantea que la familia, lugar donde se reproducen los trabajos libres, es una institución “extraña” al capitalismo; allí priman relaciones domésticas de producción, no se contabiliza el trabajo doméstico de la madre, y los padres, como productores de la fuerza de trabajo, invierten a pérdida, gracias a la explotación de los sentimientos afectivos que ligan a padres e hijos. Es, en este sentido, una mercancía que no puede ser comercializada por sus productores, sino por los poseedores de los medios de producción. Añade Meillassoux que esta asociación orgánica de relaciones domésticas de reproducción y relaciones capitalistas de producción entraña una gran contradicción del capitalismo. “El modo de producción capitalista depende así para su reproducción de una institución que le es extraña, pero que se ha mantenido hasta hoy como la más económica para la movilización gratuita del trabajo (particularmente del trabajo femenino) y para la explotación de los sentimientos afectivos que dominan la relación padre/hijo”.³

El papel de la familia en la reproducción de la fuerza de trabajo es de parti-

cular importancia en los países del capitalismo periférico, puesto que las bajas condiciones de vida de amplios sectores de la población; el nivel de los salarios y las restringidas posibilidades de empleo; la ausencia de infraestructura (vivienda, luz, agua); los precarios o inexistentes servicios sociales, hacen de esta institución un elemento indispensable para el capital. En la gran mayoría de los casos, el salario del jefe del hogar, si lo hay, no cubre las necesidades de reproducción. Es el trabajo de todos los miembros, o de gran parte de ellos, incluso de los niños, el que permite la obtención de ingresos familiares mínimos para la supervivencia, y esos ingresos no son simplemente salariales. Las consecuencias del "subsidio", que entregan las familias de estratos populares al capital son el deterioro y la depredación de la fuerza de trabajo, una historia que ni es nueva ni es solo nuestra. Con la revolución industrial, anota Paul Singer, "la familia proletaria fue seriamente minada por la gran extensión del trabajo femenino y del trabajo infantil, hasta el punto de imposibilitar servicios domésticos esenciales a la reposición del trabajador."⁴

La familia de los estratos populares de nuestros países no se restringe a la familia nuclear. Generalmente, viven bajo el mismo techo padres, hijos, abuelos y otros parientes o allegados, lo cual otorga ventajas adicionales al capital, ya que siempre hay miembros disponibles para el trabajo doméstico, aun en ausencia de la madre. Pero, también, la familia puede desarrollar estrategias de supervivencia para paliar, en parte, la depredación absoluta de la fuerza de trabajo.

Así, en nuestros países, la familia es un elemento indispensable para el capital en la "producción de los productores". Pero, además, por la precariedad de las condiciones de vida y del empleo el capital puede disponer, a su antojo, de esa fuerza de trabajo — emplearla, suprimirla o tenerla como ejército industrial de reserva —, puesto que, en nuestros países, los mercados de trabajo se expanden o contraen de acuerdo con las necesidades del capital. A la vez, la incorporación de nuevas tecnologías, como es el caso de la producción y exportación del banano, contrae el mercado de trabajo, amenazando permanentemente el empleo, sin que se generen otras alternativas para esa fuerza de trabajo.

Con la familia, el capital se asegura la reproducción y la supervivencia del trabajador libre, sin asumir los verdaderos costos de la producción de los productos. Así como se nutre de fuerza de trabajo de otros modos de producción, aun bajo condiciones capitalistas, también lo hace del aporte del trabajo familiar inserto en otras formas de producción, obteniendo una doble ventaja en su expansión.

2. El papel del salario

Dentro de una concepción de capitalismo integral se supone que toda mercancía se compra por su valor, no así la fuerza de trabajo.⁵ A su vez, el valor de la

4 Singer, op. cit., p. 145.

5 Meillassoux, op. cit., p. 143.

misma contiene, al menos, el sustento del trabajador durante su período de empleo; su mantenimiento en períodos de desempleo (cesantía, enfermedad, vejez, vacaciones, etc.); y el reemplazo del trabajador, mediante el mantenimiento de su descendencia (reproducción).

En nuestros países, el salario apenas cubre el sustento del trabajador empleado. En algunos casos, la legislación laboral protegería al desempleado, pero, generalmente, la reproducción corre por cuenta de la familia o no se cubre (altos índices de mortalidad, enfermedades, etc.). Además, las prestaciones sociales, cuando las hay, protegen a segmentos determinados de trabajadores y, en muchos casos como en Ecuador, excluyen a los familiares. Así, el salario indirecto, que se logra a través de la legislación social y que administra el Estado o directamente los empresarios, no abarca, por igual, a la población trabajadora.

El acceso a las ventajas es siempre desigual y depende, en gran medida, de la capacidad organizativa de los trabajadores, la cual, a su vez, está subordinada a la inserción laboral en relaciones capitalistas o no. Como existe un alto contingente de la población ubicada en la llamada economía "informal", la gran mayoría de trabajadores queda al margen de las prestaciones sociales.

La legislación laboral ecuatoriana tradicionalmente ha favorecido a los trabajadores urbanos, situación que coincide con su mayor nivel organizativo. Recién a mediados de los años 70, los asalariados rurales accedieron a los beneficios del Seguro Social Campesino. También los salarios mínimos vitales, fijados por ley, son menores en el área rural y los servicios sociales estatales — salud, educación, electrificación —, son más precarios que en el sector urbano.

En el caso que nos ocupa, la organización entre los asalariados rurales es mínima, alguna existe entre los campesinos, mientras los asalariados urbanos, particularmente los estibadores portuarios, mantienen una fuerte organización. Y es justamente, dentro de los trabajadores organizados donde los salarios son mayores, hay estabilidad en el empleo, acceso a beneficios de ley y otras ventajas. En el caso de los asalariados rurales y urbanos, ligados al banano, es particularmente relevante analizar los sistemas salariales llamados "a destajo" y la presencia de subcontratistas, debido a la incidencia directa que tienen en la organización de esa fuerza de trabajo, en los niveles de salario y en la reproducción.

Lo que interesa despejar, en el caso de la actividad bananera, es el papel que juega el salario en la reproducción de la fuerza de trabajo ligada a esa actividad. En el análisis se utilizará el salario mínimo vital como parámetro de comparación con los salarios percibidos por los trabajadores urbanos y rurales. Este parámetro fija un límite hacia abajo e incluye las tendencias generales del alza del costo de la vida, pero, de ninguna manera refleja el monto que el trabajador y su familia requieren para cubrir sus necesidades básicas. Por lo tanto, a través del salario mínimo no es posible medir los costos de reproducción que incluyen otras necesidades básicas como salud, educación, recreación, vivienda, etc. Lo que probablemente refleje este parámetro es la reposición física del trabajador.

El análisis se articulará en torno a los siguientes aspectos: a) características de los sistemas salariales que rigen a asalariados rurales y urbanos y de los mercados de trabajo (modalidad de inserción, sistemas de contratación, condiciones de trabajo, acceso a prestaciones sociales); b) nivel y evolución de esos salarios en comparación con el mínimo vital; c) proporción del salario del jefe del hogar en el ingreso familiar total; d) características de la organización y su relación con los niveles salariales y con las condiciones de vida y de trabajo.

3. Estrategias de supervivencia

Desde hace algunos años, en América Latina se vienen utilizando términos tales como estrategias familiares de vida, estrategias de supervivencia, formas de reproducción social, reproducción de la fuerza de trabajo, etc.⁶ Estos términos, a veces imprecisos, intentan responder a una gran interrogante: *¿cómo sobreviven los estratos populares?* Repensar las características de la reproducción de cada estrato o grupo social, en nuestros países, resulta indispensable, ante la constatación de que las relaciones salariales no están generalizadas, que los salarios son bajos o que simplemente no hay empleo para toda la población activa.

En las sociedades del capitalismo periférico, la heterogeneidad estructural es un rasgo que no parece ser transitorio sino más bien constitutivo del capitalismo dependiente. La expansión capitalista misma mantiene y engrosa a los sectores poblacionales insertos en la economía "informal", al tiempo que adecúa o destruye otros modos de producción.

Por ello es pertinente discutir algunos de los contenidos de esos términos o "conceptos en busca de contenidos", que surgieron de la descripción y análisis de los sectores populares urbanos.⁷

Desde que F. Duque y M. Pastrana⁸ introdujeron el término "estrategias de supervivencia" se ha ido desarrollando alguna discusión acerca de sus ventajas y limitaciones. Algunos autores⁹ han criticado el término, aduciendo que la palabra estrategia daría la idea de que las familias populares pueden "elegir" u "optar" cómo sobrevivir; a la vez, el término supervivencia solo contemplaría a los estratos sociales que están en las peores condiciones económicas. Tampoco el término inclui-

6 A. Guiller. *Urbanización y clases sociales en el Ecuador*. Tesis de Quito, FLACSO, 1983. El autor hace una interesante discusión sobre el tema en el acápite 5.0, cuando enfoca las estrategias de supervivencia.

7 O. Argüello. *Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido*. Demografía y Economía (México, Colegio de México), 15(2): 46, 1981.

8 F. Duque y M. Pastrana. *Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria*. Santiago, PROELCE, 1973.

9 Guiller, op. cit.

ría aspectos cualitativos, como por ejemplo, las relaciones de reciprocidad, las redes de intercambio y otras actividades que permiten el funcionamiento de la familia popular, ya que se refiere básicamente a actividades económicas. De allí que Susana Torrado proponga el término "estrategias familiares de vida", un concepto de reproducción social aplicable a cualquier estrato o clase social.¹⁰

Más allá de las alusiones etimológicas que el concepto estrategias de supervivencia encierra y de sus imprecisiones, coincidimos con Alejandro Guiller,¹¹ quien señala que lo que interesa en este campo de análisis es descubrir los mecanismos reales de reproducción de los diferentes sectores sociales, estén inmersos o no en relaciones capitalistas. En este sentido, se consideró que el concepto, si bien requiere un mayor desarrollo teórico, es un buen punto de partida para abordar esta problemática. Aunque sería necesario ahondar en las múltiples determinaciones de estos comportamientos, tratando de establecer las relaciones existentes entre el nivel microsocia — la familia —, y el macrosocia — las clases — así como los nexos entre las determinaciones estructurales y los comportamientos, solo es posible avanzar teóricamente cuando se conoce mejor las particularidades de los sectores sociales populares. Y esa es justamente la intención de este capítulo: aportar elementos para comprender cómo una actividad capitalista — la producción del banano de exportación — influye en la reproducción de las familias campesinas y de los asalariados rurales y urbanos, directamente vinculados a ella.

En el análisis que se presenta a continuación se han contemplado los siguientes elementos: a) inserción laboral; b) comportamientos demográficos; c) producción de bienes de uso y bienes de cambio; d) relaciones domésticas en el interior de la familia; e) condiciones de vida; f) aspectos culturales, antropológicos del modo de vida.

En un nivel operativo, el concepto trata de identificar los siguientes elementos del comportamiento de las familias de los asalariados: a) inserción laboral del jefe del hogar (estibadores portuarios); b) su inserción en otros trabajos realizados por cuenta propia, como complemento de su actividad en el puerto; c) composición del ingreso familiar, papel del salario del jefe de hogar; d) inserción laboral de otros miembros de la familia; e) número de miembros de la familia que trabaja en relación con el tamaño de la familia; f) realización de actividades de autoconsumo.

De manera complementaria se indagó sobre las condiciones laborales y de vida, a fin de establecer un cuadro inicial sobre los comportamientos reproductivos. Quedaron fuera de este panorama, todos los aspectos cualitativos del funcionamiento de la familia popular, por limitaciones derivadas del tipo de acercamiento empírico que se empleó (encuesta).

10 S. Torrado. *Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: notas teórico-metodológicas*. Demografía y Economía (México, Colegio de México) 15(2): 46, 1981.

11 Guiller, op. cit.

LOS ESTIBADORES PORTUARIOS DEL BANANO

Un elemento central de la investigación realizada fue tratar a los diferentes actores sociales directamente involucrados en la actividad analizada, como diversos "personajes" sociales que surgen en el subsistema de la rama vertical bananera.¹² Porque, además de los parámetros económicos de la producción y exportación del banano, interesaba conocer cómo los cambios acaecidos en el modelo de exportación bananera han afectado la estructura social.

La riqueza generada por el banano es apropiada, asimétricamente, por los exportadores y productores, y el bajo costo de la mano de obra sigue siendo para las grandes compañías, una de las ventajas comparativas que presenta el Ecuador frente a otros países. Asimismo, el nuevo modelo tiende a ser más concentrador y excluyente que en el pasado y la introducción de nuevas tecnologías, a partir del cambio de variedad, ha tenido efectos directos en relación con la fuerza de trabajo. En el caso de los estibadores portuarios, ha provocado una contracción del mercado de trabajo controlado por las grandes compañías exportadoras.

La información recopilada, a partir de un conjunto de variables que describen la situación de ese actor social, ilustra que el desarrollo capitalista de la exportación de banano, si bien ha producido un auge relativo de la provincia de El Oro, no ha traído un mejoramiento sustancial de los asalariados que participan en esa actividad.¹³ Los estibadores del banano en el Ecuador no son un segmento privilegiado de la clase obrera, pero su posición es relativamente superior a la de otros sectores populares, dentro de las precarias condiciones de vida y de trabajo que caracterizan a los trabajadores ecuatorianos. Otros trabajadores urbanos vinculados al complejo bananero son los transportistas y obreros que elaboran las cajas de cartón, aunque su importancia numérica es muy inferior a la de los estibadores portuarios.

Puerto Bolívar es un puerto bananero por excelencia, ya que la exportación de la fruta constituye su principal fuente de movimiento. En 1983, entre enero y noviembre, ese producto representó el 93 o/o del movimiento total del puerto, comparado con el 6 o/o de importaciones y el 1 o/o de otras exportaciones.¹⁴ Esa especialización somete tanto al puerto como a los trabajadores portuarios, a una situación de extrema dependencia, siendo su posición muy vulnerable frente a las compañías exportadoras de banano. La especialización también ha provocado una subutilización de la capacidad instalada. Se estima que la capacidad ociosa de Puerto Bolívar supera el 30 o/o, razón por la cual existe la intención de crear el sistema *roll-on roll-off* y puertos interiores en las principales ciudades del austro. Este sistema consiste en un servicio de furgones adaptables a los vehículos que trasladan la

12 Coraggio, op. cit.

13 Se realizó una encuesta en Puerto Bolívar a 100 estibadores.

14 Autoridad Portuaria. *Memoria*. Puerto Bolívar, 1983.

mercadería desde la nave al punto de destino y viceversa; los puertos interiores serían unidades operativas de Autoridad Portuaria en las principales ciudades de la región. 15

1. Perfil sociodemográfico de los trabajadores de Puerto Bolívar

El perfil sociodemográfico de los trabajadores se estableció a partir de las siguientes variables: lugar de origen, edad; escolaridad y tamaño de la familia.

El 63 o/o de los encuestados es originario de la provincia de El Oro. El 37 o/o restante proviene de otras provincias, sobre todo costeñas: Guayas (17 o/o); Los Ríos, Esmeraldas y Manabí (10 o/o). De las provincias serranas solo se registraron trabajadores procedentes de Azuay y Loja que representan el 10 o/o. Los mayores flujos migratorios ocurrieron entre 1955 y 1965 (47 o/o) y entre 1965 y 1975 (33 o/o). Estos períodos coinciden con el establecimiento de plantaciones de banana en la provincia de El Oro y con el auge de Puerto Bolívar. Después de 1975, la migración ha disminuido, probablemente debido a la contracción del mercado de trabajo producida por la mecanización de Puerto Bolívar en 1978, y el estancamiento de las exportaciones.

El 59 o/o de los trabajadores portuarios es de origen urbano, frente a un 41 o/o que procede del área rural, cifra esta última que se consideró alta, ya que la estiba es una actividad eminentemente urbana. El origen — urbano o rural — de la fuerza de trabajo ayuda a explicar ciertos comportamientos reproductivos y actitudes, razón por la cual se estableció esta diferencia.

La edad promedio de los trabajadores encuestados fue de 40 años, y el 67 o/o se agrupa en los intervalos de 30 a 39 años y de 40 a 49 años (Cuadro 1). Se trata, entonces, de una población adulta con familias formadas, que lleva largo tiempo dentro de esta actividad. De allí que, por ejemplo, las expectativas de cambiar de trabajo resultan difíciles (edad y falta de capacitación), aspectos que fueron reiteradamente planteados por los encuestados. Al comparar la edad con el lugar de trabajo se observa que la mayoría de los trabajadores de *Standard* y *Noboa* se concentra en los tramos intermedio y superior de edad, no así los de las empresas intermedias y pequeñas como *Oroexport*, *EMBA* (Del Monte) y *Contratistas*, quienes se aglutinan en los tramos intermedio e inferior (Cuadro 2).

En cuanto a la escolaridad de los trabajadores, el promedio fue de 6 años que corresponde a primaria completa, tramo en el cual se ubicó el 71 o/o de los encuestados. Pero, los porcentajes de aquellos que poseen instrucción media (26 o/o) y superior (3 o/o) fueron altos, si se recuerda que el tipo de trabajo realizado exige poca calificación. Estos niveles de escolaridad, sin embargo, concuerdan con los altos niveles educacionales que presenta la provincia de El Oro en relación con otras provincias del país.

Cuadro 1

EDAD DE LOS TRABAJADORES PORTUARIOS (1984)

Años	o/o
20 - 29	16
30 - 39	38
40 - 49	29
50 - 65	17
Total	100 o/o

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

Cuadro 2

EDAD SEGUN LA COMPAÑIA A LA QUE PERTENECE
EL TRABAJADOR (1984)

Edad	Standard (o/o)	Noboa (o/o)	Oroexport (o/o)	EMBA (o/o)	Contratistas (o/o)
20 - 35 años	15	35	84	51	35
35 - 50 años	60	46	16	37	58
50 años o más	25	19	-	12	7
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

Como se verá, el tamaño de la familia incide directamente en las estrategias de supervivencia, que llevan a distintos comportamientos en la reproducción de la fuerza de trabajo. El 87 o/o de los encuestados vive con su familia (esposa, hijos u otros parientes y allegados que habitan bajo techo). El tamaño promedio fue 5.3 miembros, con una desviación tipo de 3.04 miembros, hecho que confirma la existencia de familias grandes, las mismas que cumplen un papel fundamental en la reproducción de la fuerza de trabajo. No obstante, existen diferencias importantes en el tamaño de la familia según la pertenencia a las distintas compañías. Son los trabajadores de *Noboa* y *Standard* los que tienen familias más grandes (Cuadro 3). Es probable que en ello influya la edad del jefe del hogar. Antes se vio que los más viejos trabajaban sobre todo para aquellas.

En resumen, se trata de una población de origen principalmente urbano y costeño. Aunque la mayoría es orense, también hay migrantes de otras provincias quienes llegaron durante el auge de la actividad bananera a El Oro, cuando Puerto

Bolívar se convirtió en el puerto alternativo de Guayaquil para la exportación del banano de esa provincia. Además, es una población adulta con un nivel de escolaridad bastante alto en relación con la calificación que exige ese trabajo, y cuyas familias son extensas y ya formadas, con hijos en edades superiores a los doce años.

2. Mercado laboral

A partir de referencias provistas por los sindicatos portuarios e informantes calificados se estimó que existen alrededor de 1.350 estibadores portuarios activos, ligados al banano. La cifra coincide con el número de trabajadores inscritos en la Capitanía de Puerto Bolívar (1.338 trabajadores en 1984). El Cuadro 4 ilustra que el mayor empleador en este mercado de trabajo es Noboa y que las tres compañías más grandes — Noboa, *Standard* y la subsidiaria de *Del Monte* — controlan el 80 o/o de la fuerza de trabajo. Fácil es deducir que las condiciones de trabajo, los salarios y, en general, la situación socioeconómica de este sector de trabajadores depende, en gran medida, de las estrategias laborales que imponen las grandes com-

Cuadro 3

TAMAÑO DE LA FAMILIA SEGUN COMPAÑIAS (1984)

	Standard	Noboa	Oroexport	EMBA	Contratistas
Promedio	5.4	5.9	4.1	3.2	3.5
Desv. Tipo	3.2	2.6	2.1	2.4	2.3

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

pañías. Estas, incluso, recurren ocasionalmente a los servicios de los contratistas independientes, cuando el volumen del embarque excede la capacidad de los trabajadores adscritos o cuando se presentan conflictos laborales.

Este mercado laboral controlado presenta, además, una fuerte contracción debido a la introducción de la mecanización en Puerto Bolívar en 1978. Aunque parte del embarque se sigue realizando a hombros, la introducción de huinchas transportadoras, grúas, montacargas y otros equipos redujo en cerca del 50 o/o la fuerza de trabajo ocupada. Según informaciones obtenidas en el Sindicato Libre (Noboa), antes de la mecanización había más de 1.000 trabajadores, mientras que en 1984 ese número se redujo a 620 en *Standard*, después de la mecanización del puerto, salieron más de 130 trabajadores que no estaban amparados por el contrato colectivo.

La política actual es disminuir paulatinamente el número de afiliados, mediante la jubilación o retiro. Un dirigente del Sindicato Unico de Embarques de Fru-

Cuadro 4

NUMERO DE TRABAJADORES POR COMPAÑIA Y PORCENTAJE
DE LA FUERZA DE TRABAJO OCUPADA (1984)

Compañía	Trabajadores (No.)	Fuerza de tra- bajo (o/o)	o/o Acumulado
Noboa	620	46	46
Standard	250	19	65
Emba ^a	208	15	80
Oroexport ^b	72	5	85
Contratistas	200 ^c	15	100
Total	1.350	100	100

a EMBA trabaja con REYBANPAC, exportadora de origen nacional, subsidiaria de *Del Monte*.

b Subsidiaria de *Del Monte*.

c Estimado por informante calificado.

Fuentes: Sutef, Sindicato Libre, Oroexport.

ta (SUTEF) estimó que en 1984 había un promedio de 50 hombres por máquina y que ese número debería reducirse en un 20 o/o.

Por otra parte, *United Fruit*, entre otras compañías, desea generalizar el *palette*, un sistema de embarque mediante el cual se prepara un paquete de 40 cajas de banano en la plantación o en el puerto, el cual se manipula con montacargas y grúas. Ello disminuye sustancialmente la mano de obra ocupada, ya que la grúa y los montacargas son operados por un solo hombre, y se requiere cuadrillas de 13 hombres, en lugar de los 80 que demanda el sistema actual. Las ventajas de productividad son muy altas, ya que la fruta sufre menos y se carga en menor tiempo; sin embargo, el costo social es muy alto, porque significaría el despido masivo de los estibadores portuarios e, incluso, la extinción de este mercado de trabajo, sin que existan otras alternativas laborales en la zona.

3. Sindicatos y compañías

Los sindicatos portuarios más importantes de la zona son: el SUTEF de la *Standard Fruit Co.* y el Sindicato Libre de la Exportadora Noboa.

SUTEF fue fundado en 1951 y obtuvo su personería jurídica en 1952; nació como una organización independiente que contrataba sus servicios con diferentes compañías. Desde 1956 ha establecido relaciones contractuales con *Standard Fruit* y sus afiliados son empleados de dicha compañía, en virtud del Noveno Con-

trato Colectivo, vigente hasta octubre de 1985. Es el sindicato más antiguo y poderoso de Puerto Bolívar, cuenta con local propio y con un gran prestigio entre los portuarios.

Aparte de las funciones propias de un sindicato, como son: vigilar que se cumplan los acuerdos; negociar nuevas condiciones; asegurar el cumplimiento de los contratos colectivos, etc., los sindicatos portuarios actúan como organizadores de la faena de trabajo; deciden quiénes conforman las cuadrillas y se distribuyen internamente los puestos de trabajo. Esta es una función de vital importancia porque regula el acceso de los afiliados a los embarques, un elemento determinante en el salario.

Según el Decreto 244, de diciembre de 1961 el salario se fija de acuerdo con la siguiente clasificación de los puestos de trabajo: a) pontoneros y estibadores que ganan dos jornales; b) alzadores que ganan un jornal y cuarto; c) jornaleros que ganan un jornal simple.

En el caso de SUTEF, hay 50 trabajadores reconocidos como estibadores que ganan doble jornal, además de los dirigentes sindicales. El resto va rotando en los diferentes puestos de trabajo por acuerdo sindical interno. De esta manera, participan en algunos embarques con doble jornal, en otros con jornal y cuarto o jornal simple. Este acuerdo interno permite distribuir más equitativamente entre los afiliados, los salarios diferenciales. Los trabajadores de SUTEF gozan de ventajas frente al resto de trabajadores portuarios. En efecto, han logrado consolidar una organización sindical fuerte, de pocos afiliados en relación con el volumen de embarque que realiza *Standard*; la dirigencia sindical se ha mantenido largos años en los puestos directivos, especialmente su Secretario General, y ha negociado con la compañía ventajas relativas, a cambio de una actitud conciliadora de los trabajadores y poco comprometida con otros portuarios, especialmente con el sector de trabajadores no organizados.

El *Sindicato Libre* de Exportadora Noboa fue fundado en 1964 y cuenta con 450 afiliados. Las relaciones entre el Libre y la compañía Noboa se regulan también por contrato colectivo; sin embargo las condiciones laborales son inferiores a las de *Standard*; porque el número de afiliados es mayor y, por ende, el acceso a los embarques disminuye; combinan el transporte a hombros con equipos mecanizados; reciben un monto menor por concepto de utilidades y, en general, han obtenido menos garantías que los trabajadores de la *Standard*.

Exportadora Noboa mantiene, además, una nómina estable de 170 trabajadores llamados de "refuego" que, al no estar amparados por el contrato colectivo, están sujetos a cualquier arbitrariedad. En mayo de 1984 se discutió el nuevo contrato colectivo bajo la presión de la empresa que amenazaba con eliminar a los trabajadores de "refuego". El Sindicato Libre, también organiza las cuadrillas de trabajadores, pertenezcan o no al Sindicato.

El Sindicato cuenta con 64 estibadores que ganan doble jornal y 60 alzadores que ganan jornal y cuarto; el resto son jornaleros con paga simple. No hay en el Sindicato Libre un acuerdo interno de rotación lo cual mantiene una diferencia-

ción interna en cuanto a sindicalización y remuneraciones.

Aparte de estos dos grandes sindicatos hay, en la zona, otras organizaciones de portuarios recientemente creadas. Entre ellas, el Sindicato y Comité de Empresa de EMBA que trabaja con Reybanpac y el Sindicato de Oroexport que nuclea a grupos menos numerosos de trabajadores. Sin embargo, el poder sindical de estas organizaciones es muy inferior al de SUTEF y del Sindicato Libre.

Aunque el nivel de organización entre los trabajadores portuarios es alto, hay un contingente apreciable de trabajadores no sindicalizados que funcionan a través de los contratistas. Estos individuos, mediante una red de contratación informal, mantienen cuadrillas estables, reclutadas por costumbre o conocimiento personal de los jornaleros. Es el contratista quien establece los acuerdos con las compañías exportadoras, según el volumen del embarque. Testimonios recogidos entre los trabajadores indican que los contratistas no se atienen a las tarifas portuarias y fijan jornales a su arbitrio; las tareas se realizan manualmente en precarias condiciones de seguridad, y los montos para alimentación y otros beneficios son gestos voluntarios de los empleadores. Estos trabajadores no tienen contrato, seguro social, ni los beneficios de ley (sobresueldos, vacaciones, utilidades, etc.). Los informantes estimaron que el número de trabajadores que está en estas precarias condiciones es de 200 a 300 (Cuadro 5).

Cuadro 5

TASA DE ORGANIZACION DE LOS TRABAJADORES SEGUN
COMPAÑIAS (1984)

Compañías	Trabajadores Organizados o/o	Trabajadores No organizados o/o	Total o/o
Noboa	73	27	100
Standard	100	-	100
Reybanpac	100	-	100
Oroexport	56	44	100
Contratistas	-	100	100

Fuentes: Sutef, Sindicato Libre, Oroexport, informantes.

De los 1.350 trabajadores portuarios registrados, 948 están sindicalizados (70 o/o de la fuerza de trabajo), un porcentaje bastante alto, si se lo compara con otros sectores de trabajadores. Así, en el sector industrial de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, las tasas de sindicalización no sobrepasan el 53 o/o en la rama de alimentos, bebidas y tabaco, siendo esta la más alta del sector industrial. 16

Los sindicatos portuarios de la región tienen escasos enlaces entre sí y con las demás agrupaciones sindicales de la provincia o del país. Oroexport participa en la Federación de Trabajadores de El Oro y SUTEF está afiliado a la CEDOC-CLAT.¹⁷

Las condiciones impuestas a estos sindicatos por las grandes compañías, *Standard Fruit* y Noboa, les resta capacidad de presión para cambiar las condiciones laborales, salariales y de vida de los trabajadores portuarios. Los sindicatos se han transformado en mecanismos de negociación para los afiliados y las ventajas que logran van en desmedro de los trabajadores que están fuera de este circuito. Favorece esta dinámica competitiva, el sistema salarial que rige a los portuarios y que está en directa relación con el número de embarques, el volumen de fruta y el número de trabajadores que participa en la faena. Frente a un exceso de mano de obra disponible, los trabajadores sindicalizados se ven obligados a proteger su puesto de trabajo, manteniendo buenas relaciones laborales con las compañías que dominan el mercado. Además, la fuerza de trabajo no organizada funciona como una amenaza permanente a los sindicalizados, porque constituye un fácil y rápido sustituto, ante la eventualidad de un conflicto laboral.

En síntesis, la estiba es un mercado de trabajo cautivo de las grandes compañías e impermeable, por cuanto la organización sindical actúa como barrera en el acceso a los puestos de trabajo. Asimismo es un mercado en peligro de extinción, si se llegan a imponer los nuevos sistemas de mecanización. En esta perspectiva, la única estrategia sindical posible es establecer relaciones horizontales entre sindicatos portuarios y otras organizaciones sindicales provinciales; facilitar y promover la organización entre la fuerza de trabajo flotante; promover vínculos con las centrales sindicales. Ello permitiría a la organización sindical recuperar la capacidad de presión sobre las compañías, en defensa de sus puestos de trabajo y de mejores condiciones laborales para el sector. Se debería revisar también el sistema salarial a destajo (pago por caja embarcada), y la relación laboral con los contratistas.

Mientras no se produzca una diversificación del movimiento del puerto, y mientras la exportación del banano esté bajo el control absoluto de las compañías exportadoras, la situación del trabajador portuario no podrá cambiar, sin antes romper las condiciones que han venido imponiendo la *Standard Fruit*, la exportadora Noboa, *Del Monte*, y eso pasa por una radical transformación del funcionamiento sindical actual.

17 La Central Ecuatoriana de Organizaciones Clasistas-Central Latinoamericana de Trabajadores (CEDOC-CLAT) es una de las cuatro centrales sindicales que operan en el país; su orientación es democrata-cristiana. Las otras tres centrales son: Central de Trabajadores Ecuatorianos (CTE) de orientación comunista; Central Ecuatoriana de Organizaciones Libres (CEOLS) y Central Ecuatoriana de Organizaciones Clasistas (CEDOC) de orientación socialista.

4. Condiciones laborales y salarios

Las condiciones laborales en Puerto Bolívar varían de acuerdo con dos factores: la compañía exportadora a la que se vinculan los estibadores y su afiliación a un sindicato. Los trabajadores que pertenecen a los dos sindicatos más poderosos de la zona — SUTEF y Libre — al estar amparados por un contrato colectivo logran mejores condiciones laborales y una protección legal mínima (contrato, afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social —IESS—, sobresueldos, vacaciones, jubilación, etc.). También han conseguido otros beneficios adicionales, como becas de estudio para los hijos, ayuda para matrículas escolares, subsidios por muerte de parientes cercanos, asignaciones para alimentación en los días de faena, etc. Los trabajadores de *Standard* y *Noboa* han conseguido, además, que se les pague el mínimo vital, cuando el volumen mensual de fruta embarcado no alcanza un monto equivalente al mínimo vital nacional.

Para establecer las diferencias laborales entre compañías, se construyó el índice *condiciones laborales mínimas*, a partir de cuatro variables: contrato, afiliación al IESS, beneficios de ley y mecanización de ciertas tareas. Esta última variable se incluyó debido a que la estiba a hombros (manual) demanda un gran desgaste físico que provoca, al cabo de algunos años, enfermedades profesionales. Los porcentajes que aparecen en el Cuadro 6 corresponden al número de trabajadores por compañía, cubierto por *condiciones laborales mínimas*. Queda en evidencia que solo los trabajadores de *Standard Fruit* están totalmente protegidos. Los porcentajes varían en las otras compañías y los trabajadores de contratistas son quienes están en las peores condiciones.

Si al índice anterior se le agrega otros elementos tales como, sindicalización, estabilidad en el empleo, frecuencia en los embarques y cantidad de cajas embarcadas en el último mes, se refuerza la tendencia del Cuadro 6: mientras los trabajadores de *Standard* se ubican en los tramos superiores de la escala, los de Contratistas lo hacen en los tramos inferiores (Cuadro 7).

Las ventajas relativas que otorgan las compañías grandes a los trabajadores es una manera de asegurar la ausencia de conflictividad, y deben entenderse en el marco de condiciones precarias de trabajo. Porque “buenas” condiciones en la escala son sinónimo de condiciones “mínimas”, y la mayoría del universo estudiado se ubica *debajo* de esas condiciones mínimas.

Sin embargo, los trabajadores portuarios están en una situación de relativa ventaja frente al resto de trabajadores ecuatorianos. De toda la población económicamente activa del país, solo el 22.3 o/o está inscrito en el IESS, lo que da una idea general de las bajas condiciones laborales existentes. Esa ventaja es, a nuestro juicio, el resultado directo de la sindicalización. Al cruzar la variable compañía a la que pertenece el trabajador (asociada a la sindicalización) con el índice de condiciones laborales, se obtuvo una correlación de 0.85. Nuevamente, las condiciones laborales mejoran en las compañías grandes, *Standard* y *Noboa*, que tienen los sindicatos más

Cuadro 6

**PORCENTAJE DE TRABAJADORES QUE ACCEDEN A CONDICIONES
LABORALES MINIMAS POR COMPAÑIA (1984)**

Condiciones laborales	Standard		Noboa		Oroexport		EMBA		Contratistas	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Contrato de trabajo	100o/o	-	86o/o	14o/o	50o/o	50o/o	50o/o	50o/o	7o/o	93o/o
IESS	100o/o	-	100o/o	-	100o/o	-	87o/o	13o/o	28o/o	72o/o
Beneficios de ley	100o/o	-	100o/o	-	66o/o	34o/o	-	100o/o	44o/o	56o/o
Uso de la mecanización	100o/o	-	100o/o	-	100o/o	-	37o/o	63o/o	35o/o	65o/o

Fuente: Encuesta a los Estibadores, 1984.

Cuadro 7

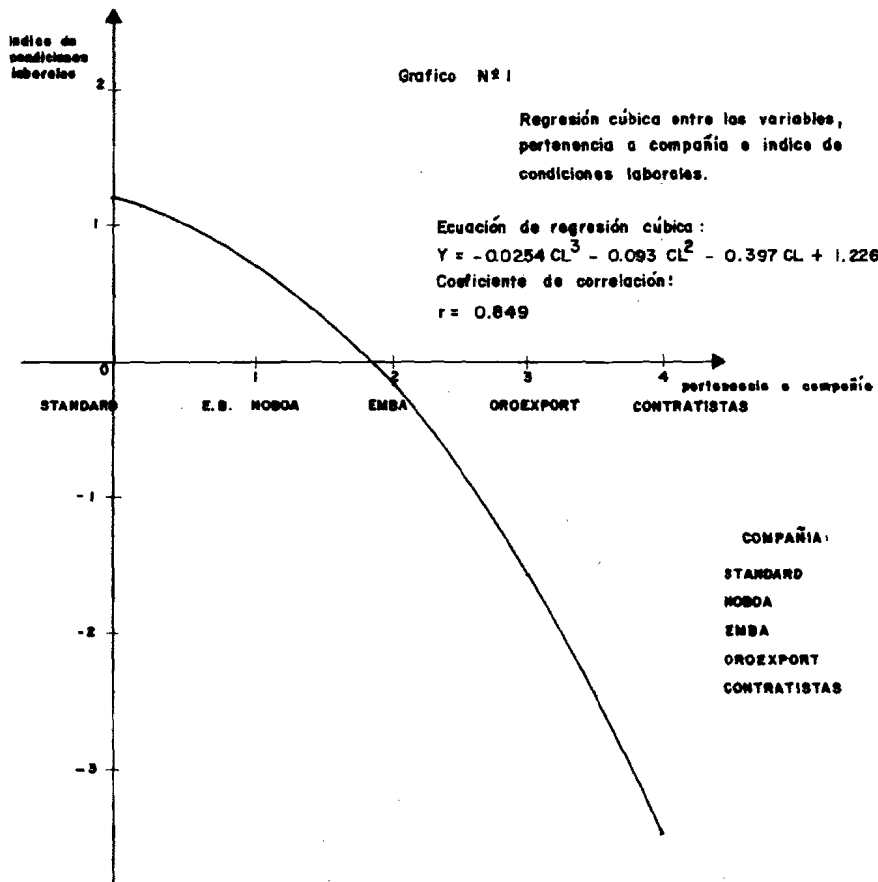
**INDICE^a DE CONDICIONES LABORALES POR COMPAÑIA
(PORCENTAJE DE TRABAJADORES)**

Condiciones laborales	Standard (o/o)	Noboa (o/o)	Oroexport (o/o)	EMBA (o/o)	Contratistas (o/o)
Muy malas (- 5 a - 3)	-	-	50	25	86
Malas (- 2.9 a - 1)	-	8	-	50	14
Regulares (-0.9 a 0)	25	34	50	12	-
Buenas (0 a 2)	75	58	-	13	-
Total	100	100	100	100	100

a Este índice tiene una escala tipificada en un rango de variación de - 5 a 2. El puntaje inferior corresponde a las peores condiciones laborales y el superior a las mejores. Los porcentajes indican el número de trabajadores por compañía.

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

fuerzas, y se deterioran en los sindicatos menores y entre los trabajadores que carecen de sindicalización (Gráfico 1). Todo ello reafirma que la sindicalización es un mecanismo de regulación del llamado salario indirecto, que corresponde a los recursos regulados por el Estado, en este caso los beneficios de ley (sobresueldos y seguridad social a través del IESS).



5. Salarios y tarifas portuarias

El salario del estibador portuario depende de una gran variedad de factores: a) tipo de faena (a hombros o mecanizada); b) trabajo diurno o nocturno; c) tipo de caja que se embarca (13 kg., 17 kg., 23 kg., 43 kg.). Para cada uno hay tarifas diferenciales que son fijadas por las Comisiones de Salarios Mínimos.¹⁸

Como se trata de un trabajo a destajo, la frecuencia de los embarques, el volumen de carga y los hombres involucrados en la faena, son factores determinantes del salario. De allí las ventajas de los trabajadores portuarios de las grandes compañías, así como la dinámica competitiva y cerrada de los sindicatos.

Este sistema salarial provoca una gran fluctuación en el monto mensual percibido por los trabajadores y, también, origina una cierta concentración en los meses de mayor flujo de las exportaciones. En un año normal, los trabajadores de *Standard* y *Noboa* participan en 4 a 5 embarques por mes, ocupando 3 a 4 días semanales. Esto depende de la cantidad de cajas que sea necesario embarcar, ya que muchos embarques vienen casi completos de Guayaquil, particularmente los embarques de *Noboa*.

Las tarifas por caja embarcada se mantuvieron estables entre 1967 y 1974, presentaron un leve aumento hasta 1979 y desde 1980 los aumentos han sido progresivos (Cuadro 8). Este último período coincide con tres factores que son determinantes en los aumentos salariales: el considerable incremento nacional de salarios durante el gobierno constitucional de Jaime Roldós Aguilera; la devaluación del sucre que se acentuó en el período del Presidente Hurtado, lo cual permitió a las compañías exportadoras aumentar salarios, sin perjuicio de sus utilidades, por el diferencial cambiario; finalmente, la movilización de los trabajadores portuarios en 1981, en apoyo al Acuerdo Ministerial No. 570.

El 7 de agosto de 1981, el Ministro de Trabajo firmó el Acuerdo Ministerial No. 570, mediante el cual establecía un aumento del 10 o/o a las tarifas portuarias vigentes, en virtud de un reajuste por la aprobación de la jornada de 40 horas semanales, cuestión que no había sido considerada para el trabajador portuario. El Acuerdo establecía, además, el aumento de 1.000 sucres, estipulado en el Decreto Legislativo del 19 de noviembre de 1979, para los salarios comprendidos entre 3.500 sucres y 12.000 sucres mensuales. Algunas compañías exportadoras se habían negado a pagar ese aumento alegando perjuicio en los costos de exportación. Ese mismo Acuerdo también reconocía el derecho a descanso remunerado para los estibadores. Las compañías exportadoras comenzaron a ejercer una gran presión sobre el gobierno exigiendo la derogación del Acuerdo No. 570, ante lo cual los trabajado-

18 Estos son organismos tripartitos integrados por un vocal nombrado por el Ministerio de Trabajo, un vocal en representación de los empleadores y un vocal en representación de los trabajadores. Este organismo asesora al Ministro del Trabajo en la fijación de los salarios mínimos sectoriales.

EVOLUCION DE LAS TARIFAS PORTUARIAS, 1967-1985 (SUCRES CORRIENTES)

Años	Tarifas diurnas al hombro					Tarifas nocturnas al hombro					Tarifas diurnas mecanizadas					Tarifas nocturnas mecanizadas					
	Colum- nas Cajas ^a	1 13kg	2 17kg	3 23kg	4 33kg	5 43kg	6 13kg	7 17kg	8 23kg	9 33kg	10 43kg	11 13kg	12 17kg	13 23kg	14 33kg	15 43kg	16 13kg	17 17kg	18 23kg	19 33kg	20 43kg
67		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
68		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
69		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
71		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
72		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
73		0,44	-	0,66	0,88	1,10	0,55	-	0,82	1,10	1,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
74		0,53	-	0,79	1,06	1,32	0,66	-	0,99	1,32	1,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
75		0,53	0,92	0,79	1,06	1,32	0,66	1,14	0,99	1,32	1,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
76		0,53	0,92	0,79	1,06	1,32	0,66	1,14	0,99	1,32	1,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
77		0,53	0,92	0,79	1,06	1,32	0,66	1,14	0,99	1,32	1,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
78		0,87	1,16	1,74	2,62	3,49	1,09	1,43	2,18	3,27	4,36	0,57	0,74	1,12	1,68	1,98	0,71	0,90	1,40	1,91	2,48
79		0,87	1,16	1,74	2,62	3,49	1,09	1,43	2,18	3,27	4,36	0,57	0,74	1,12	1,68	1,98	0,71	0,90	1,40	1,91	2,48
80		1,13	1,51	2,26	3,41	4,54	1,42	1,86	2,83	4,25	5,67	0,74	0,95	1,46	2,18	2,57	0,92	1,17	1,82	2,48	3,22
81		1,24	1,66	2,49	3,75	4,99	1,56	2,05	3,11	4,68	6,24	0,81	1,06	1,61	2,40	2,83	1,01	1,29	2,00	2,73	3,54
82		1,49	1,99	2,99	4,50	5,99	1,87	2,46	3,73	5,62	7,49	0,97	1,27	1,93	2,88	3,40	1,21	1,55	2,40	3,28	4,25
83		1,64	2,19	3,29	4,95	6,59	2,06	2,71	4,10	6,18	8,24	1,07	1,40	2,12	3,17	3,74	1,33	1,71	2,64	3,61	4,68
84		1,97	2,63	3,95	5,94	7,91	2,47	3,25	4,92	7,42	9,89	1,28	1,68	2,54	3,80	4,49	1,60	2,05	3,17	4,33	5,62
85		2,30	3,07	4,62	6,94	9,25	2,88	3,80	5,75	8,68	11,57	1,49	1,96	2,97	4,44	5,25	1,87	2,39	3,70	5,06	6,57

Desde que se introdujo la variedad Cavendish, los embarques se hacen en cajas de 17 kg. y 23 kg. preferentemente. La de 23 kg. es la que más se acerca a la 22XU, la más frecuente. Se trata de pesos brutos.

Fuentes: 1967-1977: Ministerio de Trabajo y Bienestar Social. Boletín No. 19. Quito, 1978; 1977-1979: Ministerio de Trabajo y Bienestar Social. Salarios Mínimos. Quito, 1980; 1980-1985, Registros Oficiales, varios años y números.

res de los dos sindicatos mayores (SUTEF y Libre), y los trabajadores no organizados, con el apoyo de toda la población de Machala y Puerto Bolívar, se movilizaron unitariamente y decretaron un paro en apoyo al Acuerdo 570. El paro se suspendió con la promesa de revisar y reafirmar la justeza de dicho Acuerdo Ministerial.

Si bien, cuatro meses después ese Acuerdo fue reemplazado por el Acuerdo Ministerial 751, se hizo patente el potencial estratégico de un paro total, hecho que puede haber influido en las mejoras salariales del último período.

El índice comparativo de la evolución de las tarifas portuarias y de los salarios mínimos nacionales para trabajadores urbanos, presentado en el Cuadro 9, ilustra que las primeras han aumentado a un ritmo más lento que los segundos. Entre 1967 y 1970 hubo un estancamiento general que afectó tanto a los salarios míni-

Cuadro 9

EVOLUCION DE LAS TARIFAS PORTUARIAS ^a EN COMPARACION CON EL
MINIMO VITAL NACIONAL SEGUN RUBROS SELECCIONADOS: PROMEDIO
DE LAS TARIFAS DIURNA Y NOCTURNA PARA CAJAS DE 13 Kg Y 23 Kg
(1967 = 100 CIFRAS EN SUCRES CORRIENTES)

Años	Promedio S/. por Caja de 13kg	Indice	Promedio S/. por Caja de 23 kg	Indice	Salario mínimo vital (S/.)	Indice
1967	0,495	100,0	0,740	100	600	100,0
1968	0,495	100,0	0,740	100	600	100,0
1969	0,495	100,0	0,740	100	600	100,0
1970	0,495	100,0	0,740	100	600	100,0
1971	0,495	100,0	0,740	100	750	125,0
1972	0,495	100,0	0,740	100	750	125,0
1973	0,495	100,0	0,740	100	750	125,0
1974	0,595	120,2	0,890	120	1.000	166,7
1975	0,595	120,2	0,890	120	1.250	208,3
1976	0,595	120,2	0,890	120	1.500	250,0
1977	0,595	120,2	0,890	120	1.500	250,0
1978	0,980	197,9	1,960	264	1.500	250,0
1979	0,980	197,9	1,960	264	2.000	333,3
1980	1,275	257,5	2,545	343	4.000	666,7
1981	1,400	282,8	2,800	378	4.000	666,7
1982	1,680	339,3	3,360	454	4.600	766,7
1983	1,850	373,7	3,695	499	5.600	933,3
1984	2,220	448,4	4,435	599	6.600	1.100,0
1985	2,590	523,0	5,185	700	8.500	1.416,0

a Promedio de las tarifas diurnas y nocturnas para cajas de 13kg y 23 kg. Esta última es la más frecuente en el sistema de embarque al hombro y, por ende, percibe la tarifa más alta.

Fuente: Cuadro 8.

mos como a las tarifas portuarias. Entre 1971 y 1973 aumentó el mínimo nacional, mientras las tarifas portuarias permanecieron fijas. Entre 1974 y 1977 ya comenzó a hacerse evidente un desnivel en desmedro de los portuarios. Asimismo, en el período analizado (1967-1985), los salarios mínimos para trabajadores urbanos aumentaron 14.16 veces, en tanto que la tarifa para la caja de 13 kg. lo hizo 5.23 veces, y la de 23 kg. solo 5.18 veces.

Lo anterior permite afirmar que los trabajadores de Puerto Bolívar, además de no constituir un segmento privilegiado, se encuentran en desventaja frente al resto de los trabajadores del país en cuanto a la negociación de tarifas. A ello se suma el deterioro de la capacidad adquisitiva de estos salarios, como producto de la inflación (Cuadro 10).

Para tener un cuadro más completo de la situación salarial de los portuarios se comparó los salarios percibidos por los trabajadores de *Standard* y *Noboa*,

Cuadro 10

COMPARACION DE INDICES, TARIFAS PORTUARIAS E INDICES DE
PRECIOS AL CONSUMIDOR (1967 = 100)

Años	Indice tarifa Caja de 23 kg (A)	Indice de precios al consumidor (B)	Indice de capacidad adquisitiva (100 - A/B)
1967	100,0	100,0	100,0
1968	100,0	102,1	97,9
1969	100,0	106,9	93,5
1970	100,0	112,9	88,6
1971	100,0	124,0	80,6
1972	100,0	133,2	75,1
1973	100,0	148,7	67,2
1974	120,0	181,7	66,0
1975	120,0	206,1	58,2
1976	120,0	226,3	53,0
1977	120,0	256,2	46,8
1978	264,0	291,9	90,4
1979	264,0	309,4	85,3
1980	343,0	350,6	97,8
1981	378,0	406,3	93,0
1982	454,0	457,4	99,3
1983	499,0	777,9	64,1
1984	599,0	984,0	60,9
1985	700,0	-	-

Fuentes: A: Cuadro 8.

B: Banco Central. *Boletín Anuario No. 2*. Quito, 1979.

las compañías más grandes y en donde se supone se pagan los mejores sueldos, con el salario mínimo urbano nacional. Como se puede apreciar en el Cuadro 11, los *estibadores* de Noboa, aunque con fluctuaciones de año a año, se mantienen levemente

Cuadro 11

SALARIOS MENSUALES PERCIBIDOS POR LOS TRABAJADORES DE
STANDARD Y NOBOA EN COMPARACION CON EL SALARIO MINIMO
 URBANO NACIONAL (1981-1984)

Años	Estibadores Standard ^a (sucres)	Estibadores Noboa ^b (sucres)	Jornaleros Noboa ^b (sucres)	Salario mínimo Urbano Nacional (sucres)
1981	4.554	3.828	1.904	4.000
1982	7.011	3.276	1.580	4.600
1983	5.191	4.424	2.048	5.600
1984	10.735 ^c	4.660	2.200	6.600

a Cálculo del sueldo promedio mensual, a partir de una muestra de 25 casos, seleccionados de los roles de pago.

b Cada año se estimó a partir de una muestra de embarque. Para el cálculo mensual se multiplicó ese dato por cuatro, asumiendo que se realizan cuatro embarques mensuales.

c Primer trimestre, flujo alto de exportaciones.

Fuentes: Sindicato Libre y SUTEF.

te por debajo del mínimo general, mientras que los *jornaleros* (la gran mayoría de trabajadores de esa empresa) se mantienen muy por debajo de ese mínimo general. En cambio, los trabajadores de *Standard* superan el mínimo nacional.

Estos resultados reafirman la tesis de que la sindicalización protege, de alguna manera, a la fuerza de trabajo. Noboa, al mantener una nómina estable de trabajadores no sindicalizados, puede subvalorar el salario de sus jornaleros, manteniéndolo en el límite de la sobrevivencia. Esta fuerza de trabajo subocupada, necesariamente deberá completar sus ingresos con otras actividades.

Por otra parte, el 59 o/o de los trabajadores encuestados en 1984 (abril-mayo) percibía un salario mínimo vital o menos; el 29 o/o recibía hasta dos mínimos vitales y apenas un 12 o/o ganaba más de dos vitales. Al distribuir esos porcentajes por compañías se constató que los trabajadores mejor remunerados son los de *Standard Fruit* y los de EMBA, en tanto que la mayoría de los trabajadores de Noboa, Oroexport, y los que dependen de contratistas se ubica en el tramo inferior de salarios (Cuadro 12).

El conjunto de indicadores sobre la situación salarial de los trabajadores portuarios demuestra que el factor trabajo tiene un bajo costo para las compañías

Cuadro 12

SALARIOS POR COMPAÑIAS (MARZO, 1984)

Salarios (sucres)	Standard (o/o)	Noboa (o/o)	Oroexport (o/o)	EMBA (o/o)	Contratistas (o/o)
Hasta un vital (1.300 a 6.000)	10	77	83	13	78
Jasta 2 vitales (6.000 a 13.200)	45	23	17	50	22
Más de dos vitales (13.200 o más)	45	-	-	37	-
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

exportadoras. Las diferencias salariales, en favor de los trabajadores de las compañías más grandes, se explican por el mayor volumen de exportación, el menor número de trabajadores y porque, para las transnacionales, con la devaluación del sucre, el aumento salarial se compensa con el diferencial cambiario. En efecto, si se calcula en dólares el valor de esas tarifas, para esas compañías embarcar una caja de banano en 1984 costaba lo mismo que diez años atrás y, aproximadamente, la vigésima parte de lo que cuesta desembarcar esa misma caja en un puerto de Estados Unidos (Cuadro 13).

6. Ingresos per cápita y condiciones materiales de vida

En la presente sección se consideran otros aspectos que, más allá del salario del jefe del hogar, definen la situación socioeconómica de la familia. El 87 o/o de los encuestados vive con su familia (miembros consanguíneos y allegados que habitan bajo un mismo techo). Por ello se consideró que el ingreso per cápita es un indicador más preciso de los niveles de ingreso de la familia, asumiendo que el salario del portuario solo cubre parcialmente las necesidades de reproducción.

Este índice fue confeccionado sumando todos los ingresos familiares y dividiendo ese monto para el número de miembros de la familia. En la muestra obtenida, la escala osciló entre 600 sucres al mes hasta 14.000 sucres. El ingreso mensual promedio fue de 2.392 sucres por persona con una desviación standard de 2.460 sucres, lo que revela la heterogeneidad de este conjunto de trabajadores. Ese ingreso

Cuadro 13

TARIFAS PORTUARIAS EN DOLARES OFICIALES DEL BANCO
CENTRAL (1967-1984)

Años	Promedio tarifa diurna y noctur- na caja de 13kg (valor en USS)	Promedio tarifa diurna y noctur- na caja de 23 kg (valor en USS)	Dólar oficial (valor en S/.)
1967-1973	0,019	0,029	25,00
1974-1977	0,023	0,035	25,00
1978-1979	0,039	0,078	25,00
1980	0,051	0,101	25,00
1981	0,056	0,112	25,00
1982	0,050	0,101	33,00
1983 octubre	0,027	0,155	66,63
1984 enero	0,029	0,060	72,74
1984 marzo	0,030	0,060	73,82
1984 julio	0,029	0,059	75,07
1984 septiembre	0,022	0,045	97,00

Fuente: Cuadro 8.

mensual per cápita equivalía a 30 dólares oficiales de 1984,¹⁹ lo que significa 364 dólares per cápita al año, es decir menos de un dólar por día. cantidad que apenas cubre los gastos de alimentación y revela la subvalorización de esa fuerza de trabajo.²⁰

Al comparar los promedios del ingreso per cápita de las diferentes compañías, la información concuerda con los resultados obtenidos cuando se analizaron los salarios. El ingreso per cápita más bajo corresponde a los trabajadores de Noboa, que representan un poco más de la mitad del promedio de la muestra. Estas familias ni siquiera perciben un dólar diario por persona e, incluso, están por debajo del ingreso medio de los trabajadores de contratistas. Los ingresos más altos vuelven a ser los de EMBA y *Standard*, respectivamente (Cuadro 14).

Cuando se analiza el índice de ingreso per cápita en relación con el ingreso promedio de la muestra (2.392 sucres), se modifica la estratificación presentada en el Cuadro 12. El 85 o/o de los trabajadores de Noboa y el 45 o/o de los de *Standard* están *bajo* la media, mientras que el 43 o/o, casi la mitad de los trabajadores con contratistas, están *sobre* la media en ingreso per cápita.

19 El dólar oficial de 1984 tuvo muchas fluctuaciones, por lo que se promedia el dólar en enero, marzo, julio y septiembre, lo que dio una cifra de 79,45 sucres por dólar.

20 En 1983, el ingreso per cápita del país fue 1.130 dólares, del cual el ingreso medio de los trabajadores apenas representó una tercera parte.

Cuadro 14

INGRESOS PER CAPITA SEGUN COMPAÑIA (1984)

Compañía	Ingreso mensual per cápita (sucres)	Desviación tipo (sucres)
Standard	3.550	3.324
Noboa	1.404	1.044
Oroexport	2.968	2.719
Emba	4.778	3.102
Contratistas	2.802	2.799
Promedio muestral	2.392	2.460

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

La razón fundamental de esta reubicación, que relativiza las posiciones extremas en cuanto a salarios, es el número de miembros de la familia. El tamaño promedio de esas familias es mayor entre los trabajadores de Noboa y de *Standard* que en las compañías pequeñas. En esos dos casos, el tamaño promedio fue 5.9 y 5.4 respectivamente, mientras en Oroexport fue 4.1, en EMBA 3.2 y entre los contratistas 3.5.

Otro factor que influye en el ingreso per cápita es la edad de los hijos; cuando son muy pequeños no pueden coadyuvar al incremento de los ingresos familiares ni desarrollar estrategias de supervivencia.

En síntesis, y de acuerdo con el índice de ingreso per cápita, los trabajadores que están en la peor situación son los de Noboa: sus familias son las más numerosas y sus salarios los más bajos. Los que presentan la mejor situación son los trabajadores de EMBA: tienen salarios relativamente buenos y familias más cortas. Si bien los trabajadores de *Standard* perciben los salarios más altos, ello se relativiza por el tamaño de sus familias. Una cosa similar ocurre con los trabajadores con contratistas: sus bajos salarios se relativizan por pertenecer a familias cortas.

El rápido y caótico crecimiento de la ciudad de Machala y de Puerto Bolívar no ha ido acompañado de un substancial mejoramiento de las condiciones materiales de vida del estrato popular urbano. Se destacan dos problemas de profunda gravedad: vivienda y dotación de servicios básicos. Según el Censo de 1982, en el cantón Machala existía un déficit habitacional de 7.761 viviendas.

En cuanto a servicios básicos, según el último Censo (1982), el 59 o/o de las viviendas del cantón Machala tenía agua potable de la red pública, el 80 o/o tenía luz eléctrica y el 39 o/o tenía servicios higiénicos de uso exclusivo. Sin embargo, los datos obtenidos de la encuesta muestran un panorama más desfavorable aún. Entre los trabajadores portuarios entrevistados, solo el 32 o/o contaba con

agua potable, el 18 o/o con servicios higiénicos de uso exclusivo y el 80 o/o con luz eléctrica. A esto hay que agregar la inexistencia de pavimento en las calles de las barriadas de Machala y Puerto Bolívar, razón por la cual en la época lluviosa se convierten en lodazales.

La mayoría de las viviendas de los barrios suburbanos de Machala y Puerto Bolívar está construida con materiales que se deterioran en poco tiempo. En 1973, un informe señalaba que "los materiales predominantes son madera, caña guadúa o ladrillo para paredes y piso, utilizando paja o zinc para los techos".²¹ Los datos obtenidos de la encuesta indican que los materiales utilizados para la construcción eran los mismos en 1984.

Siguiendo el mismo criterio que en las variables anteriores, se comparó la calidad de la vivienda de los trabajadores, según la compañía a la que están vinculados. Para ello se construyó un índice de calidad de la vivienda que incluye los siguientes factores: materiales de muro y techo, relación de cuartos por persona y dotación de servicios básicos (agua, luz y servicios higiénicos). Los resultados mostraron que la calidad de la vivienda de los trabajadores de *Standard Fruit* y de Noboa es superior, en tanto empeora entre los trabajadores del resto de compañías, particularmente las de los Contratistas y Oroexport. Es útil recordar que los trabajadores de *Standard* y Noboa son de más edad y, probablemente, a lo largo de los años han ido mejorando sus viviendas, en tanto que los más jóvenes están instalados en condiciones más provisorias.

Para completar el panorama de las condiciones de vida se elaboró otro índice que comprende: propiedad urbana y rural, otros ingresos del jefe de hogar (aparte de la actividad portuaria) y modalidad de consumo (fiado o contado). Se consideró que un trabajador que tiene propiedad urbana, propiedad rural, ingresos complementarios y puede comprar al contado está en mejor situación que en las condiciones opuestas. El puntaje promedio de la muestra fue 45.33 puntos.

De los 100 casos examinados, el 71 o/o de los trabajadores tenía casa propia y el 29 o/o arrendaba. Es común, sin embargo, que dentro del estrato popular de Machala y Puerto Bolívar, los trabajadores posean su propia vivienda, porque estos grupos se asentaron en los suburbios, en terrenos baldíos y manglares a partir de la década de 1960. Además, la propiedad está en una condición generalmente ilegal, lo cual significa que pueden usarla, pero no venderla. De cualquier manera, el hecho de contar con casa propia implica un ahorro, ya que libera recursos monetarios del ingreso familiar que pueden ser utilizados en otros rubros.

En cuanto a la distribución de esta variable en relación con las diferentes compañías, el 70 o/o de los trabajadores de *Standard* y el 56 o/o de los de Noboa se ubicaron sobre la media (45.33) en tanto que solo lo hizo el 37 o/o de los trabajadores de EMBA, que serían los que están en el nivel más bajo de la escala. Ello estaría mostrando que, en cuanto a propiedad, ingresos complementarios y modalidad

21 JUNAPLA. *El estrato popular urbano de Machala y Puerto Bolívar*. Quito, 1973.

de consumo, los trabajadores de las compañías grandes presentan ciertas ventajas.

En síntesis, los trabajadores portuarios comparten con el estrato popular urbano, la carencia de servicios básicos, mala calidad de sus viviendas, ingresos exiguos y, en general, deficientes condiciones materiales de vida. Sin embargo, dentro de ese universo, los trabajadores de *Standard Fruit* están en condiciones relativamente superiores a las del resto. Esta transnacional, al otorgar algunas ventajas salariales, prácticamente anula la combatividad del sindicato y logra una evaluación positiva de los trabajadores hacia la compañía, todo ello a un costo muy bajo, tanto en dólares como en términos absolutos en sucres. La forma de abaratar este costo es mantener limitada la nómina de trabajadores, puesto que, como se vio, esta compañía paga según tarifas prestablecidas.

7. Estrategias de supervivencia

El concepto estrategias de supervivencia engloba, en este análisis, todas las actividades económicas, incluso las de autoconsumo, que desarrollan el trabajador y sus familias para complementar el salario que proviene de la actividad portuaria.

No se tocó aspectos de división del trabajo dentro de la familia, redes de reciprocidad y otros de carácter cualitativo, ya que esta información se obtuvo a través de una encuesta al trabajador, y no mediante entrevistas familiares, como hubiera sido deseable para recoger otros aspectos cualitativos.

Los estibadores portuarios son básicamente trabajadores urbanos completamente incorporados a la vida de Machala y Puerto Bolívar. Sus pautas de consumo son ciudadinas: compran en los mercados y tiendas de la ciudad todo lo que necesitan para vivir y su estilo de vida ha perdido las raíces rurales. El asentamiento en los suburbios de la ciudad, sobre terrenos no aptos para la agricultura, impide que estas familias cultiven para el autoconsumo o críen animales. La mayoría de los portuarios de origen rural expresó que ahora está mejor en la ciudad, alejado de los rudos trabajos del campo, mostrando una actitud de "descampesinización".

Tampoco se encontraron nexos entre este conjunto de trabajadores urbanos y las economías campesinas de la zona (alguna propiedad rural, parentesco con familias campesinas o la compra directa de algunos productos agrícolas a campesinos de la zona). De los 100 casos examinados, solo 7 tenían una propiedad rural, pero no realizaban actividades productivas.

En un análisis preliminar se encontró que las actividades complementarias tenían escasa relevancia. Ello puede deberse, en parte, a que los encuestados tienden a ocultar cierto tipo de actividades, tales como el contrabando, la prostitución y la venta clandestina de alcohol, que son comunes en una provincia fronteriza y en un puerto. Existe, además, otra limitación. Los encuestados no consideran "trabajo" a ciertas labores aisladas y eventuales tales como pequeños negocios (reventa de camarones u otros productos) o trabajos esporádicos, como por ejemplo ayudar en una mudanza.

Sin embargo, al incorporar al análisis la ficha familiar que consigna los datos de todos los miembros de la familia, se encontró que los trabajadores portuarios y sus familias despliegan una cantidad diversificada de esfuerzos, en proporciones variables, para asegurar la reproducción. De los 100 encuestados, apenas 33 viven exclusivamente del salario del puerto y, de estos, 8 son individuos que viven solos.

A continuación se presentan las actividades complementarias desagregadas en tres variables: multiempleo, autoconsumo y empleo de otros miembros de la familia. En el caso de la primera — multiempleo — cabe señalar que las posibilidades de que el trabajador portuario desarrolle otro tipo de actividades — eventuales o permanentes — está limitada por las características de la actividad portuaria. Aunque esta es a tiempo parcial (tres a cuatro días a la semana), la llegada de los barcos no tiene fechas fijas, lo que impide al trabajador establecer una relación laboral estable en otras actividades. Solo el 28 o/o de los encuestados tiene una segunda actividad declarada; se insertan, preferencialmente, en ramas que les otorgan una cierta autonomía: pesca (30 o/o); comercio por cuenta propia (26 o/o); artesanía (15 o/o) y construcción (11 o/o).

La baja inserción laboral en otras actividades también responde a la escasa oferta de empleo en las ciudades de Machala y Puerto Bolívar.

Cuando se averiguó al trabajador si él u otros miembros de su familia realizaban alguna actividad para el consumo familiar, hubo un alto porcentaje que no respondió; fue el mayor porcentaje de abstención de toda la encuesta (Cuadro 15).

Ello puede deberse a una *actitud subjetiva* de los encuestados, quienes prefieren no hablar de actividades que los relacione con pautas de comportamiento campesino. Esta apreciación se confirmó en un conjunto de respuestas relacionadas con los campesinos, en las cuales los encuestados tienden a evaluar a la situación urbana como una superación de la campesina.

Del Cuadro 15 se desprende que los portuarios y sus familias realizan alguna de las actividades allí consignadas, siendo la más alta la cría de animales y la más baja el cultivo. El 68 o/o declaró desarrollar alguna actividad de autoconsumo, además de no repetirse en cada familia, es decir los que pescan no cultivan, no crían animales, etc. y así sucesivamente.

Cuando se comparó actividades de autoconsumo con pertenencia a las diferentes compañías se encontró que el grupo mayoritario es el de los trabajadores de Noboa, seguido del de los Contratistas y de Oroexport. Estos, a su vez, son los trabajadores que reciben los salarios y, o ingresos per cápita más bajos. En el caso de los mejores salarios (*Standard* y *EMBA*) esas actividades están prácticamente ausentes (Cuadro 16).

Asimismo, se encontró un promedio de 2.16 miembros de la familia que trabajan, valor mayor al promedio de Quito (1.57 miembros). Ello, junto a las actividades de autoconsumo, refuerzan las tesis de que el salario del jefe de hogar no cubre los costos de reproducción. Por lo tanto, el trabajo de otros miembros es un importante componente de las estrategias de sobrevivencia, que obliga a la subvalori-

Cuadro 15

ACTIVIDADES DE AUTOCONSUMO

Actividades	NO (o/o)	SI (o/o)	No contesta (o/o)	Total (o/o)
Cultivo	75	3	22	100
Cría de animales	54	26	20	100
Pesca	60	24	16	100
Recolecta mariscos	63	21	16	100
Confecciona ropa en casa	54	22	24	100

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

Cuadro 16

AUTOCONSUMO SEGUN PERTENENCIA A COMPAÑIAS

Actividades	Trabajadores (No.)	Proporción respecto al tamaño del estrato (o/o)
Cultivan	2 de Noboa	4
	1 de EMBA	13
Crían animales	22 Noboa	42
	1 EMBA	13
	1 Contratistas	7
Pesca	2 Standard	10
	14 Noboa	27
	4 Oroexport	67
	1 EMBA	13
	3 Contratistas	21
Recolectan mariscos	2 Standard	10
	11 Noboa	21
	4 Oroexport	67
	1 EMBA	13
	3 Contratistas	21
Confeccionan ropa en casa	3 Standard	15
	14 Noboa	27
	2 Oroexport	33
	33 Contratistas	21

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

zación de la fuerza de trabajo.

Para completar el panorama sobre las estrategias de sobrevivencia, se construyó un índice que agrupa a todas las variables antes tratadas. En el Cuadro 17, donde se comparan los puntajes promedio por compañías, se constata que la realización de actividades complementarias está en relación directa con el monto del salario. Dicho de otra manera, la estrategia de sobrevivencia no es un mecanismo para mejorar cualquier situación económica dada, sino aquella en la cual el salario no alcanza para cubrir las necesidades básicas. Desde este punto de vista, es acertado plantear la justeza del término supervivencia.

Como se observa en el Cuadro 17, los trabajadores de *Standard* y de EMBA que perciben los mejores salarios, presentan un promedio bajo, en tanto que los trabajadores de Noboa y los Contratistas están en puntajes cercanos a la media muestral, y los trabajadores de Oroexport duplican el promedio muestral.

Un hallazgo interesante de esta investigación fue la correlación no lineal que existe entre el índice de estrategias de sobrevivencia y la de relación de dependencia ²² (Gráfico 2). Como allí se observa, las estrategias de sobrevivencia se intensifican cuando la relación de dependencia se acerca a 0.5, es decir cuando la mitad de los miembros de la familia son activos. En tanto que en los extremos, es decir cuando pocos pueden trabajar (relación desventajosa), cuando todos pueden hacerlo, o cuando es un individuo solo (relaciones ventajosas), las actividades de sobrevivencia disminuyen.

En el caso de la relación de dependencia desventajosa (muchos miembros dependientes) puede tratarse de familias con hijos que no están en edad de trabajar y que demandan mayor atención de la madre. Al llegar a cierta edad, los niños pueden ingresar al mercado de trabajo y la madre también puede desarrollar actividades complementarias. En los otros casos (pocos miembros dependientes o personas solas) es admisible que no requieran desarrollar actividades complementarias.

Es evidente que la *estructura de la familia* (composición, número de miembros, edad de los hijos) influye de manera directa en la *posibilidad real* de desarrollar estrategias de sobrevivencia: determinado tipo de familia puede hacerlo y otro no, aunque exista esa necesidad.

Esta correlación abre una perspectiva de análisis no solo para este conjunto de trabajadores, sino para el estudio de la reproducción social del estrato popular, urbano y rural. Generalmente, en los acercamientos empíricos a esta problemática no se ha dado suficiente atención a variables demográficas, porque se ha privilegiado las variables económicas. Sin embargo, en esta investigación, permanentemente

22 La relación de dependencia es un indicador de la relación que se establece entre la población económicamente activa y el número total de miembros de la familia. Este coeficiente tiene un rango de variación de 0,1 a 1. Así, los puntajes cercanos a 0 dan una relación de pocos miembros que pueden trabajar sobre un número total de miembros dependientes, y el 1, corresponde a una relación en que todos pueden trabajar o se trata de un solo individuo.

Cuadro 17

**PUNTAJES PROMEDIO SEGUN COMPAÑÍAS EN EL INDICE ^a
DE ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA**

Compañías	Puntaje promedio	Desviación tipo
Standard	2,9	4,1
Noboa	11,7	16,3
Oroexport	20,1	20,7
EMBA	4,3	4,9
Contratistas	12,3	17,9
Promedio muestral	10,0	15,3

^a El índice va en una escala de 0 a 81 puntos estimando que el puntaje 0 corresponde a la inexistencia de actividades complementarias al salario y el puntaje más alto corresponde al máximo. El puntaje promedio fue 10 puntos con una desviación tipo de 15,42 lo cual revela gran heterogeneidad del conjunto.

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

se encontró que aspectos tales como edad, composición y tamaño de la familia, origen, etc., modifican el cuadro socioeconómico que se deduce a partir del salario, los ingresos y el mercado de trabajo.

8. Evaluación de las compañías

Para evaluar la percepción que tienen los trabajadores de las compañías exportadoras, se formuló un conjunto de preguntas dentro de la encuesta, que abordaban los siguientes aspectos: percepción del salario (bueno o malo); percepción del pago de los beneficios de ley (sí o no); percepción del derecho a seguro IESS (la compañía cumple o no); deseo del trabajador de cambiar de compañía; consistencia entre pertenencia a determinada compañía y compañía con la que le gustaría trabajar. En el Cuadro 18 se presentan los puntajes obtenidos del índice que se elaboró con esas variables.

Como se aprecia en el ese Cuadro, los trabajadores de *Standard Fruit*, los de *EMBA* y *Oroexport* evalúan muy bien a su compañía; los puntajes promedios están muy por encima del promedio muestral y las desviaciones tipo son inferiores a las de la muestra, lo que revela homogeneidad en esta evaluación. Por el contrario, los trabajadores de *Noboa* y los de *Contratistas* evalúan a sus empleadores con puntajes inferiores al promedio muestral, aunque las desviaciones tipo son mayores, lo que demuestra la mayor heterogeneidad en esa evaluación.

Con respecto a la pregunta específica *¿en qué compañía le gustaría trabajar y por qué?* las preferencias se distribuyeron de la siguiente manera: *Standard*,

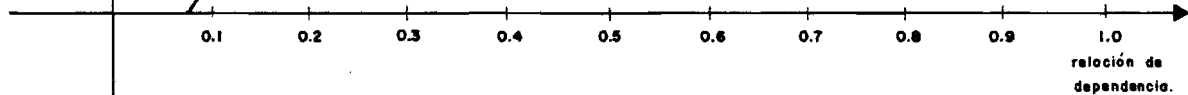
Grafico N° 2

Indice de estrategias de sobrevivencia

50
40
30
20
10

Regresión cúbica entre relación de dependencia
e indice de estrategias de sobrevivencia.

FLACSO - Biblioteca



relación de dependencia.

Fuente : Encuesta a los estibadores, 1984

Cuadro 18

INDICE ^a DE PERCEPCION DE LOS TRABAJADORES RESPECTO
A LAS COMPAÑIAS EXPORTADORAS

Compañía	Promedio	Desviación tipo
Standard	85,57	13,33
Noboa	45,98	17,82
Oroexport	72,63	9,50
EMBA	77,67	16,41
Contratistas	48,49	20,79
Muestra total	57,78	23,10

a Este índice va en una escala de 0 a 100 puntos; el puntaje inferior corresponde a la peor evaluación y el superior a la máxima evaluación.

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

41.67 o/o; Noboa, 31.25 o/o; otras, 7.29 o/o; "cualquiera", que refleja indiferencia, 9.38 o/o y "ninguna", que muestra el grado de inconformidad total, 10.41 o/o. Es importante notar que los encuestados que pertenecen a *Standard* son solo 20, mientras que los que la mencionan duplican ese número; en cambio, los trabajadores que pertenecen a Noboa son 52, mientras que los que la mencionan son solo 30, lo que reflejaría un cierto desencanto con la compañía Noboa que no aparece en el caso de la *Standard*.

Al analizar las razones por las cuales los trabajadores prefieren a la *Standard* se encontraron las siguientes opiniones: cumplimiento de la ley; otorgamiento de seguro y beneficios sociales; mejores salarios; estabilidad, mejor trato al trabajador; presencia de mecanización; reconocimiento por el buen desempeño del trabajador; es una empresa grande, con mercado propio y maneja un mayor volumen de cajas; es una empresa extranjera. En cambio, las respuestas de los trabajadores que evaluaron positivamente a la compañía Noboa son, más bien fatalistas y apuntan a las dificultades que enfrentan para cambiarse de compañía: "me siento bien; no hay trabajo en otras compañías; hay que seguir aquí hasta jubilarse; por los años trabajados no hay como cambiarse".

Asimismo, de otras respuestas se infiere que la percepción de los trabajadores proviene de una comparación de las condiciones locales y no de una relación con condiciones óptimas o fuera de ese horizonte.

Es objetivo que, de las compañías que operan en el país, *Standard Fruit* ofrece las mejores condiciones. Esta y Noboa, cuyas condiciones son bastante inferiores, al ser las dos empresas más grandes son consideradas por los portuarios como los "mejores" empleadores posibles.

La evaluación positiva respecto de *Standard* revela, además, un estilo de re-

laciones laborales donde el sindicato es el principal factor de consenso con la patronal. Las ventajas relativas aparecen, así, como ventajas absolutas, creando el clima propicio para asegurar la no conflictividad. Ello sumado al bajo costo de la mano de obra, se transforma en una ventaja comparativa adicional para que estas transnacionales operen en el Ecuador.

Para tener una idea más acabada sobre los principales problemas que enfrenta el trabajador portuario y los responsables de los mismos, se consideró ilustrativo reproducir las respuestas más representativas, en el mismo lenguaje en que fueron expresadas: *el frío; el sueldo no alcanza; no nos toman en cuenta ni el Ejecutivo, ni el Legislativo; el económico; no hay problemas; unos ganan más, otros menos; no se firma el contrato colectivo; el IESS no atiende como uno se merece; las bodegas son muy frías* (se refieren a las bodegas de los barcos que están a baja temperatura); *no hay sueldo fijo; no dan descanso médico; la falta de trabajo; las lluvias y las malas noches; falta de seguridad en el Puerto; la empresa da cupo a otros* (se refiere al embarque con contratistas); *la compañía no cumple la ley; la empresa nos quiere imponer lo que no queremos; quieren liquidar a 150 compañeros (Noboa); no reconocen horas extras y sobrecarga en cajas* (cuando las compañías exportan un mayor peso del declarado legalmente); *no hay unidad entre los trabajadores; no hay política bananera; no hay mucho banano para exportar; el económico, como en todo el Ecuador.*

Al agrupar estas en categorías (Cuadro 19), se deduce que la mayor preocupación de los portuarios es su condición económica de subsistencia (salarios ba-

Cuadro 19

LOS MAYORES PROBLEMAS DEL TRABAJADOR PORTUARIO (1984)

Condiciones económicas	29,29 o/o
Condiciones económicas y laborales	19,19 o/o
Condiciones laborales	11,11 o/o
Subtotal	59,59 o/o
Condiciones económicas y relaciones obrero/patronales	12,12 o/o
Relaciones obrero patronales	8,08 o/o
Falta de organización	5,05 o/o
Subtotal	25,15 o/o
Otros problemas	11,22 o/o
No hay problemas	4,04 o/o
Total	100,00 o/o

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

jos, carestía, etc.). Le siguen en importancia los problemas relacionados con las condiciones de trabajo (el frío, la seguridad, IESS, mecanización, dureza del trabajo, etc.). Las tres primeras categorías del Cuadro 19 representan el 60 o/o y tipifican una percepción más neutral de la problemática del trabajador portuario. En el segundo bloque, las respuestas alcanzan solo el 25 o/o y tipifican una actitud crítica y de enfrentamiento con las compañías. Finalmente, el bajo porcentaje de los que respondieron que no hay problemas, muestra que la mayoría está consciente de que sus condiciones económicas y laborales podrían mejorar.

La respuesta a la pregunta *¿quiénes son los responsables de los problemas del trabajador portuario?* es elocuente, en términos de la identificación que los trabajadores hacen de un oponente de clase. Hay conciencia clara sobre la responsabilidad que tienen las compañías en los problemas laborales y económicos de ese sector. Las dos primeras categorías — empresas y oligarquía — concentran el 68 o/o de las respuestas, en tercer plano, aparecen el gobierno y las autoridades (Cuadro 20).

Cuadro 20

LOS RESPONSABLES DE LOS PROBLEMAS DEL TRABAJADOR
PORTUARIO (1984)

Las empresas	44,44 o/o
La oligarquía	23,33 o/o
El gobierno y las autoridades	16,68 o/o
El sindicato y los trabajadores	7,78 o/o
Otros	6,66 o/o
Nadie	1,11 o/o
Total	100,00 o/o

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

En el Cuadro 21, se presentan las medidas sugeridas por los trabajadores para solucionar sus problemas. Aunque el alto porcentaje de las dos primeras respuestas (35.63 o/o) refuerza la identificación del oponente de clase, por su generalidad, indicaría que el papel de los trabajadores en la solución de los problemas es más bien pasivo. En el segundo bloque, en cambio, se manifiesta una actitud más participativa (47.57 o/o). Esto revelaría que la falta de unidad, de participación y enfrentamiento del sector portuario es más una actitud que se proyecta desde las dirigencias sindicales, y no tanto una actitud generalizada de las bases. No hay que olvidar, sin embargo, que la encuesta refleja una *opinión* de los trabajadores y que existe una distancia poco predecible entre esa opinión y las acciones concretas.

Cuadro 21

MEDIDAS PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DEL TRABAJADOR
PORTUARIO (1984)

Exigencias a las empresas	18 o/o
Exigencias al gobierno	17 o/o
Medidas administrativas sindicales	13 o/o
Necesidad de organización	33 o/o
Enfrentamientos de lucha	5 o/o
Otras	8 o/o
No hay nada que hacer	6 o/o
Total	100 o/o

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

9. Autoevaluación de su situación

Para analizar la *autoevaluación* que hace el trabajador de su situación se confeccionó un índice que incluye: a) evaluación de la situación actual del portuario frente al pasado; b) evaluación de la situación del trabajador portuario frente a su trabajo anterior; y c) evaluación respecto a otros trabajadores urbanos y rurales.

En el primer caso – lo actual frente al pasado –, el 63 o/o consideró que la situación actual ha empeorado; el 20 o/o que ha mejorado; y un 16 o/o que se mantienen igual. Del Cuadro 22 se deduce que las categorías *igual* o *peor* están claramente dominadas por aspectos económicos – salarios, carestía de vida –, mientras que las mejoras en las condiciones laborales – mecanización, IESS, sueldo fijo, organización – son los factores que más influyen en la categoría *mejor*.

La evaluación que hace el portuario en relación con su trabajo anterior es necesario verla de acuerdo con su procedencia laboral. El 52 o/o de los encuestados había sido jornalero agrícola y el 16 o/o pescador. La siguiente actividad en importancia fue servicios (7 o/o). Por lo tanto, la agricultura y la pesca son las dos actividades que sirven de punto de comparación.

La mayoría de los encuestados (69 o/o) consideró que está *mejor* en el puesto que en su actividad anterior, y las razones expresadas muestran claramente la actitud de “desruralización” mencionada en páginas anteriores. Porque lo que mostraron las respuestas fueron las ventajas que ofrece la ciudad frente al campo: *hay seguro, electricidad, se jubila, se gana más, el puerto es más descansado que el campo, el trabajo es más fácil, el campo ocupa más tiempo, etc.*

En general, el trabajador portuario considera que su situación es superior a la del resto de trabajadores de la ciudad y del campo, excepción hecha de los trabajadores del comercio, tal como se desprende del Cuadro 23. Al desagregar las respuestas por compañías, esta percepción se refuerza en el índice de autoevaluación

Cuadro 22

EVALUACION DE LA SITUACION ACTUAL EN RELACION
CON EL PASADO (1984)

Mejor	Peor	Igual
Hay mecanización,	Cuando no había máquinas, operábamos más.	Poco aumento de sueldo.
Ha subido el salario, Hay IESS	La carestía de la vida.	Siempre ha sido lo mismo.
Mecanización evita accidentes	Antes había más trabajo.	No hay volumen de embarque.
Antes no había sueldo fijo.	La devaluación ha encarecido la vida.	Se ganaba menos, pero las cosas valían menos.
Trabajábamos menos y pagaban más.	Por el sistema económico.	Los malos gobiernos Por las devaluaciones
Ahora hay organización		Nada ha cambiado
Con el nuevo muelle hay más facilidades.		

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

Cuadro 23

COMPARACION CON OTROS SECTORES SOCIALES

Respecto a	Mejor (o/o)	Igual (o/o)	Peor (o/o)	Total (o/o)
Los obreros de la ciudad	47	44	9	100
Trabajadores de la construcción	36	41	23	100
Trabajadores de camaroneras	54	23	23	100
Trabajadores del comercio, hoteles	26	36	37	100
Trabajadores del campo	50	11	39	100

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

que resume las variables anteriores (Cuadro 24). Como se puede ver de esta comparación de puntajes promedio, los trabajadores que peor evalúan la situación del portuario son los de Noboa, aunque la fuerte desviación tipo revela la heterogeneidad interna frente a la autoevaluación. Las mejores autoevaluaciones corresponden a los trabajadores de *Standard* y Oroexport, mientras EMBA y los trabajadores con contratistas quedan en una situación intermedia.

Parecería ser que la autoevaluación de la situación se rige por razonamientos subjetivos, ya que no se encontró correspondencia entre una mejor situación real y la evaluación positiva, salvo en el caso de *Standard*. Sin embargo, tanto la evaluación de las compañías como la autoevaluación, entregan algunas pistas para comprender mejor ciertas actitudes de este sector de trabajadores, que podrían orientar el trabajo sindical, especialmente el de las organizaciones provinciales. Alguna similitud de comportamiento existe entre los trabajadores de Noboa y los más perjudicados (contratistas y Oroexport). Su actitud es más crítica con respecto al sistema, a los empleadores y a su situación en general, lo que podría, quizás, facilitar algún acercamiento, capacitación y estrechamiento de lazos sindicales.

Por el contrario, entre los trabajadores de *Standard* y EMBA hay una relación más paternalista, de mayor conformismo, derivado probablemente de su mejor posición salarial y laboral y del estilo más "moderno" y "racional", practicado por las transnacionales en el campo laboral.

Sí queda claro que un análisis sistemático de las condiciones objetivas a las que están sometidos estos trabajadores ayudaría a romper los estereotipos creados en relación con lo "buenas" que son las grandes compañías y contribuiría a cambiar la pasividad con la que se aceptan condiciones de trabajo y de vida que están en los límites de la supervivencia.

10 Diferenciación interna del sector

A lo largo de este capítulo se ha presentado la información recolectada de manera desagregada y manteniendo el criterio de estratificación por compañía. Sin embargo, en el análisis de la información socioeconómica, realizada a partir de índices y, paralelamente en el análisis de componentes principales elaborado a partir de 6 índices (ingreso per cápita, condiciones materiales de vida, condiciones laborales, calidad de la vivienda, relación de dependencia y estrategias de sobrevivencia), la población analizada se distribuye en cuatro grupos diferenciados que no guardan una relación directa con la pertenencia a compañías. Estos grupos son: uno que representa a los trabajadores en una mejor situación en términos relativos, otro que representa la peor situación y dos grupos intermedios.

Cuando se analizaron algunos indicadores aislados, se esperaba una correspondencia directa entre la pertenencia a las compañías grandes y una mejor situación socioeconómica. Sin embargo el análisis de componentes principales demostró que las variables salario e ingreso se veían sustancialmente modificadas por factores demográficos.

Cuadro 24

PROMEDIOS Y DESVIACIONES TIPO EN EL INDICE^a DE AUTOEVALUACION
DE SU SITUACION SEGUN COMPAÑIAS (1984)

Compañías	Promedio	Desviación tipo
<i>Standard</i>	67,87	25,04
Noboa	56,97	46,42
Oroexport	67,08	14,26
EMBA	62,50	15,05
Contratistas	60,71	18,79
Promedio Muestra	57,6	21,05

a El índice va en una escala de 0 a 100 puntos, considerando el puntaje 0 como la peor evaluación y 100 la máxima. El puntaje en esta escala fue 57,6 puntos y la desviación tipo 21,05.

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

El análisis de *componentes principales* presenta un cuadro muy sugerente. En primer lugar demuestra que *no* es solo el salario del jefe del hogar el que define la situación socioeconómica y, en segundo lugar, que *no* hay ninguna correlación entre las variables tratadas, salvo entre estrategias de sobrevivencia y relación de dependencia. Es decir, a mejor ingreso per cápita no corresponden mejores condiciones materiales de vida. Ello significa que más ingreso per cápita no se traduce en la adquisición de una propiedad, en una modalidad de consumo al contado, ni en mejorar la calidad de la vivienda. Tampoco un mayor ingreso per cápita está en correspondencia con un mejor salario ni con mejores condiciones de trabajo. Originalmente se había pensado que a medida que empeoraban las condiciones de vida, aumentarían las actividades paralelas, cosa que no ocurrió.

En síntesis, este conjunto de variables tiene un comportamiento *independiente* y un individuo que percibe un buen ingreso per cápita puede estar mal en condiciones laborales y así sucesivamente, en la calidad de la vivienda, estrategias de sobrevivencia, etc.; estos factores influyen en diversas direcciones, creando una distribución que homogeniza a los trabajadores de diferentes compañías, a la vez que los diferencia dentro de una misma compañía. Este resultado inesperado — la ausencia de correlaciones —, sugiere una cantidad de preguntas en relación con los mecanismos de reproducción social del estrato popular urbano, que oriente futuras investigaciones. En este sentido temas tales como las modalidades de acumulación; la estructura del gasto familiar; el ciclo demográfico de la familia; actitudes frente al trabajo femenino e infantil; vivienda y costumbres, etc., adquieren singular relevancia.

Otro resultado importante del análisis de componentes principales es la heterogeneidad interna que prevalece en este sector. El procedimiento seguido para establecer esa heterogeneidad fue el siguiente. Las variables utilizadas fueron agrupadas en dos componentes principales: el primero (1) incluye, sobre todo ingresos per cápita y relación de dependencia; el segundo (2), condiciones laborales, condiciones de vida, calidad de la vivienda, y estrategias de sobrevivencia. Graficados sobre dos ejes (el primer componente sobre las X y el segundo sobre la Y), la población se distribuye en cuatro grupos - 1, 2, 3 y 4 - que tienen las siguientes características.

Grupo 1: Tiene buen ingreso per cápita

y/o relación de dependencia favorable (1er. componente).

Tiene buenas condiciones materiales de vida, vivienda, condiciones laborales, etc. (2o. componente).

Grupo 2: Tiene bajo ingreso per cápita y, o una relación de dependencia desfavorable y malas condiciones de vida y de trabajo.

Grupo 3: Tiene bajo ingreso per cápita y, o relación de dependencia desventajosa, pero buenas condiciones materiales de vida y, o de trabajo.

Grupo 4: Tiene buen ingreso per cápita y, o una relación de dependencia ventajosa, pero malas condiciones materiales de vida y, o de trabajo.

	Y	
Mal en el 1 y bien en el 2 (Grupo 3)		Bien en ambos componentes (Grupo 1)
Mal en ambos componentes (Grupo 2)		Bien en el 1 y mal en el 2 (Grupo 4)
		X

Con esta tipología se clasificaron a los trabajadores, según la compañía a la cual pertenecían (Cuadro 25 y Gráficos 3 y 4). Del Cuadro 25 se desprende que casi la mitad de los trabajadores portuarios se encuentra en el Grupo 3 (41 o/o). En este grupo se concentra el 50 o/o de los trabajadores de *Standard* y el 58 o/o de los trabajadores de *Noboa*, pero a la vez se trata de los trabajadores de más edad y con familias grandes.

En el Grupo 2, es decir aquellos que están en la peor situación (23 o/o), se

Cuadro 25

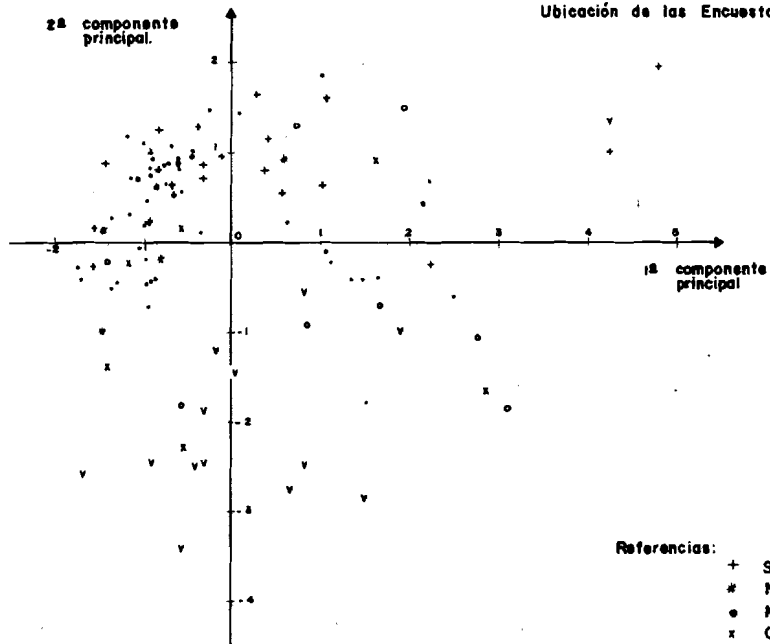
DISTRIBUCION DE LA MUESTRA SEGUN LOS COMPONENTES PRINCIPALES

Compañía	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3		Grupo 4		Total	
	No.	o/o	No.	o/o	No.	o/o	No.	o/o	No.	o/o
Standard	7	35	1	5	10	50	2	10	20	100
Noboa	6	12	10	19	30	58	6	11	52	100
Oroexport	1	17	3	49	1	17	1	17	6	100
EMBA	2	22	3	33	—	—	4	45	9	100
Contratistas	1	8	6	46	—	—	6	46	13	100
Total	17	17	23	23	41	41	19	19	100	100

Fuente: Encuesta a los estibadores, 1984.

Gráfico N°3

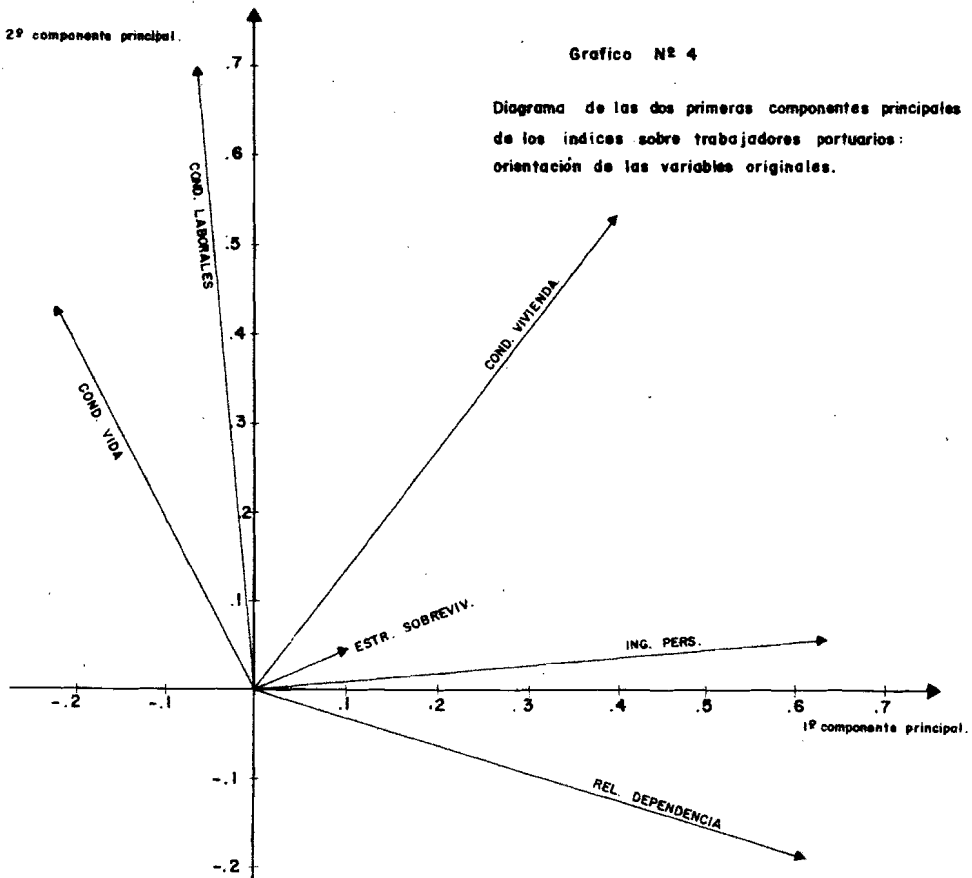
Diagrama de las dos primeras componentes principales
de los índices sobre trabajadores portuarios:
Ubicación de las Encuestas.



2ª componente principal.

Grafico Nº 4

Diagrama de las dos primeras componentes principales
de los índices sobre trabajadores portuarios:
orientación de las variables originales.



concentran los trabajadores con Contratistas (46 o/o). Este grupo coincide con los trabajadores más jóvenes y de familias más cortas.

En el Grupo 4, que representa el 19 o/o de la muestra, se encuentra el 45 o/o de los trabajadores de EMBA y el 46 o/o de los trabajadores con Contratistas.

Finalmente, el Grupo 1, que detenta las mejores condiciones, es el minoritario (17 o/o) y allí se concentra el 35 o/o de los trabajadores de *Standard Fruit*.

Esta información permite afirmar que las variables determinantes en la situación socioeconómica de la población estudiada son la pertenencia a las diferentes compañías y los aspectos demográficos, tales como edad, tamaño de la familia y relación de dependencia, las mismas que modifican y relativizan el salario y el ingreso.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A manera de síntesis, interesa rescatar algunas conclusiones generales de este capítulo en dos niveles: a) lo que se refiere al factor trabajo en la actividad bananera; y 2) la situación socioeconómica de los trabajadores portuarios y su relación con las formas de reproducción de la fuerza de trabajo.

En cuanto al primer nivel se puede afirmar que los bajos salarios del trabajador portuario y de los asalariados ligados a la actividad bananera, siguen siendo una de las ventajas comparativas del Ecuador, como exportador de banano. Esto se fortalece con las políticas estatales que favorecen en un doble sentido a las compañías transnacionales. Por una parte la política cambiaría les permite pagar al estibador una tarifa que, en dólares, equivale a la tarifa de 10 años atrás, y, por la otra, un sistema salarial a destajo que dificulta la organización y crea una dinámica sindical de competencia y exclusión.

Este bajo costo de la mano de obra permite, también, la configuración de una política laboral basada en privilegios para favorecer a las compañías grandes, porque les asegura la pasividad de los trabajadores sindicalizados y la neutralización de los no sindicalizados. Las ventajas relativas que detentan los trabajadores de *Standard Fruit* permite a esa transnacional fijar las condiciones de trabajo y de vida del conjunto de los trabajadores portuarios. Los trabajadores de *Standard* quedan en el tope de una escala que establece condiciones precarias de trabajo y de salario, pero comparativamente mejores que las del resto de trabajadores de Puerto Bolívar.

La situación de los trabajadores de la Compañía Exportadora Noboa, de origen nacional, es muy inferior a la de *Standard*. En la mayoría de los indicadores socioeconómicos de nuestra encuesta, este contingente de trabajadores, junto a los Contratistas, aparecen en las peores condiciones.

A pesar de ser la primera compañía exportadora privada del país, Exportadora Noboa mantiene una política laboral de sobre explotación de la fuerza de tra-

bajo, pagando salarios incluso bajo el umbral de la subsistencia. Mantiene una nómina estable de trabajadores que no están amparados por contrato colectivo y maximiza su rentabilidad aprovechando las ventajas de un mercado de trabajo en contracción. Son los trabajadores de Noboa quienes más deben recurrir a estrategias de subsistencia. De esta manera, la compañía recibe un subsidio directo de las familias, que asegura la reproducción de la fuerza de trabajo.

Este panorama indica la necesidad de revisar el sistema salarial a destajo, de tal manera que asegure un salario mínimo para todos los trabajadores portuarios, y un pago complementario proporcional al volumen de fruta o a los días trabajados.

Desde el punto de vista de la organización sindical debería llevarse a cabo negociaciones conjuntas y no por compañía, como en la actualidad, y propender a la organización sindical de los trabajadores portuarios actualmente sin organización.

Por otra parte, el cambio tecnológico introducido con la mecanización del puerto, que fue impulsado por las transnacionales y costado por el Estado, si bien representa ventajas de productividad y mejoramiento de las condiciones de trabajo, amenaza a una fuerza de trabajo que no tiene alternativas de empleo. Desde el punto de vista de las políticas estables sería necesario evaluar las ventajas y desventajas de introducir cambios tecnológicos que desplazan mano de obra y, al mismo tiempo, prever un empleo productivo para la mano de obra desplazada. Una de las salidas, en el caso de Puerto Bolívar, debería ser maximizar y diversificar la utilización del puerto, que hoy depende, totalmente de la exportación de la fruta.

La riqueza generada por el banano no ha tenido efectos directos sobre las condiciones de vida de los trabajadores ligados a la actividad bananera. Ellos viven en barrios suburbanos de Machala, sin agua, en condiciones de hacinamiento e insalubridad y comparten con el estrato popular urbano la necesidad de redondear el salario del jefe de hogar con actividades complementarias.

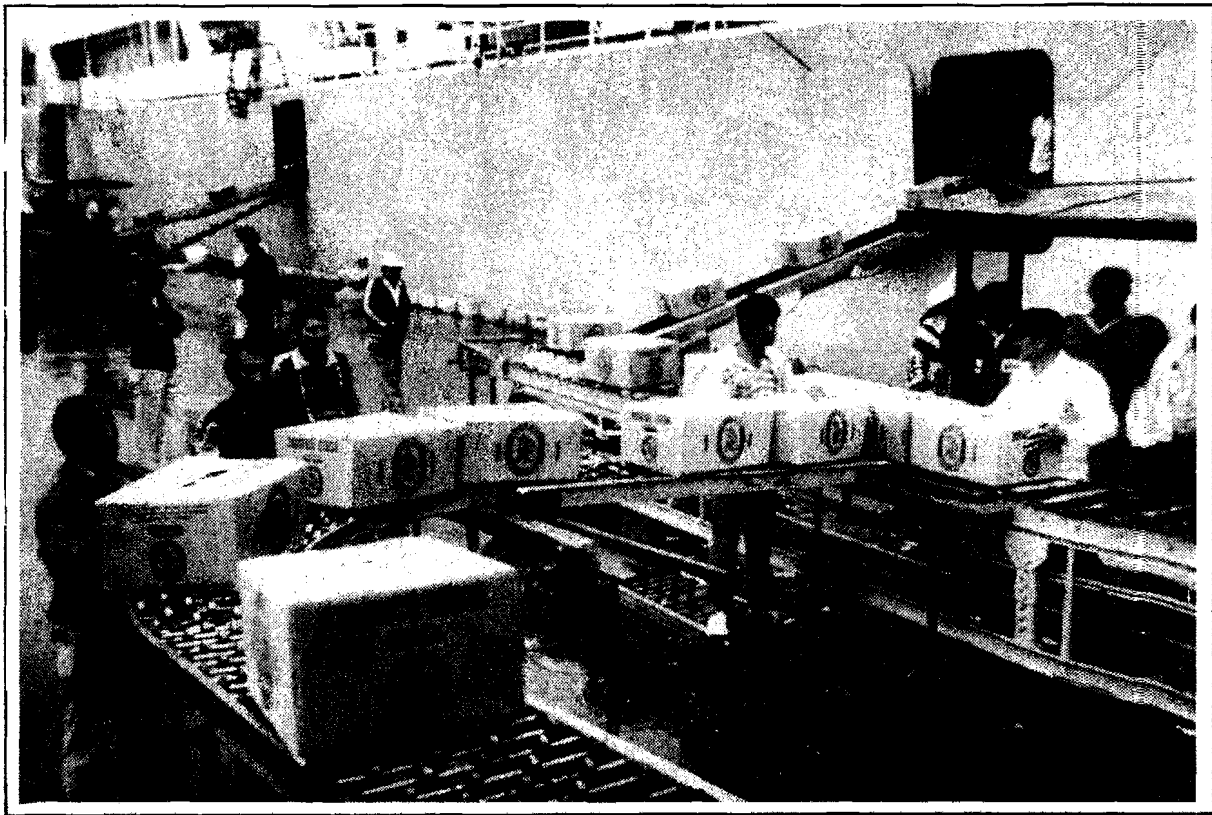
Las estrategias de sobrevivencia, sin embargo, están limitadas por las características y composición de la familia. No todas pueden desarrollar actividades complementarias, aunque su situación socioeconómica así lo requiera, pues la familia necesita un cierto grado de madurez para que ello sea posible.

Los resultados de este capítulo sugieren ciertos temas relativos a la reproducción de la fuerza de trabajo, que sería interesante abordar en investigaciones futuras, tales como: la incidencia de los aspectos demográficos en las estrategias de supervivencia de los estratos populares; el proceso de "desruralización" presente en las pautas de comportamiento reproductivo; el contenido valórico de la categoría "mejoramiento económico" o, dicho de otro modo, en qué invierte la familia popular sus esfuerzos reproductivos.

También ha quedado en evidencia que un acercamiento "desde afuera" al comportamiento reproductivo puede inducir a conclusiones erróneas respecto al mismo. A nuestro juicio sería necesario indagar, desde adentro, cómo ven los actores sociales involucrados su propia situación, cuál es su concepción sobre

la calidad de la vida, expectativas y actitudes frente a los empleadores, etc. Todas las preguntas de carácter evaluativo de la encuesta, revelan una particular percepción que debe ser tomada en cuenta en el delineamiento de políticas de desarrollo, de políticas estatales, de políticas de organización popular.

Este acercamiento a la situación laboral, a la situación socioeconómica y a las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo de los estibadores portuarios es un piso empírico que, más allá de entregar un cuadro descriptivo de su situación, constituye una fuente importante de temas, hipótesis y preguntas a ser desarrolladas en investigaciones futuras.



Embarque de banano en Puerto Bolívar, provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

EFFECTOS SOCIALES, SECTORIALES Y REGIONALES DE LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL SUBSISTEMA BANANERO

En los capítulos anteriores se expuso los antecedentes históricos del despliegue del subsistema bananero y su crisis posterior, como marco de referencia para dimensionar la importancia de los cambios recientes. Luego, se presentó estas transformaciones en relación con las empresas exportadoras, los productores y los asalariados urbanos. Son esos los elementos que sirven de base para el análisis sobre los efectos regionales, sectoriales y sociales de los cambios ocurridos desde 1976, y para la caracterización del modelo actual y su comparación con los dos anteriores.

El capítulo se divide en tres partes. En la primera se estudia la situación social de la región en relación con su especialización en la agroexportación, principalmente bananera. Luego, se caracteriza la estructura del modelo actual del subsistema bananero, siguiendo el esquema expuesto en los capítulos 1 y 2. Por último, se evalúan los efectos sociales sectoriales y regionales más significativos de los cambios.

AGROEXPORTACION Y DESEQUILIBRIOS REGIONALES

En los capítulos anteriores se vio cómo la crisis bananera y el cambio de variedad condujeron a una concentración regional del cultivo en la Costa sur, particularmente en la provincia de El Oro, en la cual se aglutina la mitad de la superficie nacional sembrada con la fruta. Pero es en las provincias de Guayas y Los Ríos donde se encuentran las propiedades más extensas, mientras que en El Oro tienen mayor significación las fincas medianas y la concentración de la propiedad es menor.

La importancia relativa de la producción exportable en la economía provincial es alta, ya que la fruta es su principal soporte, seguida del cacao, café, la actividad camaronera y la ganadería de carne (solo esta última se destina al mercado interno). Por otra parte, Puerto Bolívar es prácticamente un puerto bananero; su participación en las exportaciones nacionales, sobre todo a partir del cambio de variedad, supera el 50 o/o (Cuadro 1).

Cuadro 1

PARTICIPACION DEL PUERTO BOLIVAR EN LA EXPORTACION
NACIONAL DE BANANO (1960-1984)

Año	o/o	Año	o/o
1960	25,0	1972	50,8
1962	27,5	1973	51,8
1964	16,4	1977	67,5
1966	12,1	1978	68,3
1968	19,1	1979	65,4
1969	42,8	1980	64,2
1970	50,2	1982	57,5
1971	51,5	1983	51,5
		1984 ^a	56,4

a enero a marzo.

Fuente: Programa Nacional del Banano.

La especialización productiva de la provincia sin ser total, es significativa, y la transforma en una región representativa del desarrollo social alcanzado por el complejo agroexportador, particularmente el bananero, en el país. La comparación de sus condiciones socioeconómicas con las de otras provincias permite evaluar este desarrollo respecto al de otras regiones especializadas. Esta comparación se ha realizado por dos caminos complementarios. Primero se confrontó un grupo de indicadores sociales y económicos de la provincia, representativos de las condiciones de satisfacción de las necesidades básicas y de los niveles de pobreza, con los de otras provincias del país.¹ El segundo camino fue la selección de algunos datos demográficos y socioeconómicos que destacan la particularidad de la provincia.

A continuación se presentan las variables usadas para el primer procedimiento. El Cuadro 2 contiene los valores de las mismas para cada provincia.

1 Estos indicadores corresponden a 1974, año del penúltimo censo de población, y fueron utilizados para un estudio reciente sobre necesidades básicas (ISS- PREALC, *Planificación para las necesidades*. . . , pp. VI-87 y ss.).

Area temática	No.	Variable
Salud	1	Tasa de mortalidad por cada 1.000 habitantes (MORT. GEN.).
	2	Tasa de mortalidad infantil por 1.000 nacidos vivos (MORT. INF.).
	3	Número de habitantes por cama de hospital (HAB/HOSP.).
	4	Número de habitantes por médico (HAB/MED.).
Educación	5	Porcentaje de analfabetismo sobre la población mayor de 9 años (ANALF.).
	6	Número de alumnos por profesor en enseñanza primaria (EST. PRIM.).
	7	Número de alumnos por profesor en enseñanza secundaria (EST. SECUN.)
Vivienda	8	Porcentaje de viviendas sin agua potable (VIV. AGUA).
	9	Porcentaje de viviendas sin luz eléctrica (VIV. LUZ).
	10	Porcentaje de viviendas sin servicio higiénico privado o común (VIV. SS. HH.)
	11	Porcentaje de viviendas sin alcantarillado (VIV. ALCAN.)
Productividad	12	Producción bruta por persona económica activa (PROD/PEA).

Cuadro 2
INDICADORES SOCIALES Y ECONOMICOS BASICOS PARA LAS PROVINCIAS
DEL ECUADOR (1974)

Provincias	Indicadores											
	Mort. gen.	Mort. inf.	Hab/hosp.	Hab/med.	Analf.	Est. prim.	Est. sec.	Viv. agua	Viv. luz	Viv. SS.HH.	Viv. alcan.	Prod./PI-A
1 Carchi	10,1	93,7	909,1	4.545	16,6	29,8	14,1	53,7	61,0	70,7	67,8	51,6
2 Imbabura	16,1	100,4	769,2	4.000	36,2	35,2	15,5	50,5	63,2	73,0	72,2	37,6
3 Pichuncha	8,6	75,0	277,8	1.064	15,2	34,5	13,7	28,3	30,3	35,2	36,5	78,6
4 Cotopaxi	19,2	122,1	909,1	4.545	40,7	39,0	17,5	72,5	82,0	85,8	86,6	39,6
5 Tungurahua	14,7	98,4	588,2	2.703	26,4	41,6	16,5	57,0	56,9	64,8	66,8	46,4
6 Bolívar	13,2	71,7	950,0	4.545	35,0	37,7	14,3	79,6	85,0	82,1	83,0	54,9
7 Chimborazo	16,6	105,7	769,2	5.556	44,2	33,3	14,6	61,8	75,5	76,9	77,5	37,1
8 Cañar	11,5	64,4	769,2	6.250	32,7	39,8	12,6	78,0	84,8	87,6	88,1	44,1
9 Azuay	12,6	84,5	454,5	2.778	24,9	40,6	16,2	70,0	70,0	76,5	77,1	51,7
10 Loja	7,5	45,4	909,1	6.250	20,1	40,8	15,5	68,2	80,2	84,4	83,9	39,5
1 Esmeraldas	7,5	76,4	833,3	6.667	30,0	40,9	13,7	71,2	75,6	70,1	71,5	63,4
2 Manabí	6,5	38,4	1.111,1	5.882	32,2	41,5	15,3	76,3	79,7	55,6	79,7	72,7
3 Los Ríos	7,3	54,3	1.666,7	8.333	31,0	49,8	18,5	77,6	80,0	70,7	74,3	60,2
4 Guayas	7,2	71,5	370,4	1.786	16,1	36,7	18,3	46,0	34,1	34,3	37,8	119,5
5 El Oro	6,1	45,5	625,0	4.545	12,4	38,0	23,1	45,0	59,3	55,0	56,8	70,0
6 Napo	5,5	43,0	232,6	5.653	30,7	23,7	9,7	92,0	88,8	83,9	86,6	-
7 Pastaza	7,1	59,6	277,8	1.805	30,0	19,1	13,0	66,2	63,0	65,3	65,9	-
8 Morona Santiago	8,2	60,6	434,8	8.887	25,1	19,2	12,0	87,4	87,9	86,0	87,4	-
9 Zamora Chinchipe	9,2	72,5	303,0	5.749	18,4	26,6	13,3	79,0	89,0	88,6	89,6	-
10 Galápagos	3,5	65,2	120,5	1.009	5,9	13,1	7,6	56,7	42,1	46,9	47,0	-
Media Nac. Pond.	9,4	70,2	526,3	2.490	24,9	38,1	16,0	57,1	58,8	58,0	62,0	61,5

Fuente: ISS-PRJ.ALC, *Planificación para las necesidades...*

Partiendo de la observación simple del Cuadro 2 se encuentran pronunciadas desigualdades regionales. Se destaca claramente la posición relativa de Pichincha y Guayas, donde se hallan los centros metropolitanos de Quito y Guayaquil. Los indicadores para estas provincias son más favorables o iguales a la media nacional en todas las variables. Entre las provincias no metropolitanas sobresalen dos situaciones marcadamente privilegiadas: Galápagos, que goza de una situación excepcional por el turismo y su carácter insular, y El Oro.

Esta última provincia presenta indicadores más favorables que la media nacional en ocho casos. Su tasa de analfabetismo es la segunda más baja del país, y sus condiciones de salud son también favorables.

Por el contrario, para las restantes 16 provincias, se encuentra una situación deteriorada respecto a la media nacional en la mayoría de los indicadores.

Es importante puntualizar que el análisis se refiere a situaciones relativas, dentro de un escenario nacional caracterizado por sus alarmantes niveles de pobreza e insatisfacción de necesidades básicas, aun en el contexto latinoamericano.

Para analizar en forma más consistente la información, se ha elaborado un índice multivariado, que represente, de la mejor manera posible, el comportamiento global de los indicadores presentados. Para ello se emplearon técnicas de análisis factorial, en particular el método de los componentes principales.²

El índice "califica" con valores altos a las provincias más pobres, y viceversa. Su media vale cero, de tal forma que los valores negativos corresponden a provincias que están sobre la media nacional, y las cifras positivas representan situaciones más deprimidas que el promedio del país (Cuadro 3).

En general, la información analizada proporciona una imagen representativa de los desequilibrios socioeconómicos regionales del Ecuador en 1974, año cercano al inicio de la etapa actual de modernización-heterogeneización del subsistema bananero. A partir de la misma fue posible diferenciar tres tipos básicos de situaciones.

En la primera están las dos provincias metropolitanas, en las cuales se encuentran las ciudades que concentran la producción industrial y el sector oligopólico moderno; también se halla Galápagos, provincia insular turística cuyo peso demográfico es reducido. Tanto la productividad por persona ocupada, que adquiere altos valores por la influencia de la industria, como el conjunto de condiciones sociales, mostraron una clara superioridad con respecto al resto del país.

En el segundo caso se ubicó únicamente la provincia de El Oro, cuya economía está estrechamente vinculada al subsistema bananero. Presenta una productividad por persona superior a la media nacional, y cuarta entre las provincias del

2 El índice obtenido, que corresponde al primer componente principal, maximiza la sensibilidad respecto al cambio de los 12 indicadores. Para una explicación más detallada, véase el informe extenso de la investigación: C. Larrea, M. Espinosa y P. Sylva, *Estructura Social, crecimiento económico y desequilibrios internos en el Ecuador: el caso de las exportaciones de banana y cacao en la Costa Sur. Informe Final*. Quito, FI ACSO, 1986. (Mecanografiado).

país, lo que evidencia substanciales diferencias de productividad entre la agricultura de exportación y la destinada al consumo interno, y una situación social claramente ventajosa respecto a las provincias restantes, particularmente en educación y salud.

El tercer grupo está conformado por las 16 provincias restantes, incluyendo tres de la Costa; tiene en común su amplia brecha socioeconómica respecto a las áreas metropolitanas. En 13 casos, el índice global muestra cifras de pobreza más altas que la media nacional. Algunas se caracterizan por sus niveles críticos de salubridad y analfabetismo, mientras que otras sufren, principalmente por falta de equipamiento habitacional.

Sin embargo, la sorprendente distancia entre la provincia de El Oro y las restantes regiones no metropolitanas del Ecuador continental, no puede atribuirse únicamente, a la actividad bananera. En efecto, en la provincia de Los Ríos, que presenta la más aguda pobreza de la Costa y se ubica en décimo séptimo lugar entre los 20 casos a nivel nacional, se encuentran casi 8.500 ha. sembradas con banano de exportación, aproximadamente el 15 o/o del total nacional.

Además de la distinta importancia relativa que tiene la producción de la fruta en las dos provincias, existe otra diferencia fundamental: mientras en El Oro casi no hay grandes plantaciones — la extensión promedio en 1983 fue 24 ha. y se registraron más de 1.000 propietarios — en Los Ríos, particularmente en Babahoyo, prevalece la situación contraria. Apenas existen 67 propietarios y cinco de ellos controlan más de la mitad de la superficie registrada; solamente el grupo Noboa posee 4.000 ha.

El predominio en Los Ríos, de la gran propiedad en manos de grupos económicos residentes en Guayaquil, cuya capacidad de consumo y reinversión local es baja, es un factor de "succión" de los recursos de la economía regional, que no se da en la provincia de El Oro, donde se ha consolidado una pequeña y mediana burguesía regional que reinvierte y consume en la zona.

En síntesis, el panorama de los desequilibrios socioeconómicos en las regiones del Ecuador hacia 1974, se caracteriza por presentar una región polar metropolitana industrial con condiciones relativas favorables; una posición intermedia correspondiente a la provincia de El Oro, cuyo eje económico es el subsistema bananero con una estructura agraria basada en la mediana propiedad; y una extensa gama de zonas deprimidas, especializadas en la producción agrícola para el consumo interno. Entre estas últimas, las áreas más pobres corresponden a las provincias tradicionales del callejón interandino.

No obstante, la superioridad de la provincia de El Oro entre las zonas no metropolitanas del país ha disminuido en los últimos años, como consecuencia de las transformaciones operadas en el subsistema bananero desde 1977. Aunque no se dispone de un cuadro actualizado similar al de 1974, se puede ofrecer información socioeconómica y demográfica proveniente de los censos, la misma que complementa el panorama dominante en 1974 e ilustra los cambios operados.

En el Cuadro 4 se observa que el crecimiento poblacional en el Litoral es claramente superior al promedio nacional, y particularmente intenso en El Oro, provincia que mantuvo tasas de crecimiento altas hasta 1974, ya que durante la crisis se benefició por la concentración del área sembrada. También la población rural de El Oro creció, entre 1962 y 1974, a una tasa superior a la de la población nacional, arrojando un saldo migratorio neto positivo, lo cual evidencia un comportamiento dinámico del mercado de trabajo en el campo, aun durante la crisis.

Uno de los rasgos más significativos del ciclo bananero fue el impulso que dio al crecimiento urbano, particularmente al de las ciudades intermedias de la Costa. En este aspecto Machala constituye el ejemplo más destacado; actualmente es la cuarta ciudad del país y la segunda de la Costa. Santa Rosa y Pasaje, pequeños pueblos de esa provincia articulados a la economía de la fruta, son también ejemplos ilustrativos, aunque menos sorprendentes.

El crecimiento poblacional, especialmente el rápido proceso de urbanización de la provincia, reflejan que el modelo socioeconómico ha tenido efectos positivos sobre los mercados internos de la capital provincial y de los poblados del interior. La dinámica demográfica confirma también los resultados del estudio presentado sobre las condiciones sociales y económicas en 1974.

Uno de los factores que ha propiciado esta situación es la débil concentración de la tenencia de la tierra entre los productores de fruta: el predominio de medianas propiedades que favorece el desarrollo de mercados internos microregionales; y la reinversión de los excedentes en la provincia. Este fenómeno se presenta solamente en el cultivo de banano, ya que la estructura provincial de la tenencia de la tierra no es distinta del promedio de la Costa, debido a la presencia de grandes extensiones dedicadas a la ganadería.

Los datos sobre el crecimiento urbano confirman ese marcado contraste en los efectos sociales del desarrollo bananero entre regiones con una estructura agraria concentrada y el caso de El Oro. Ciudades como Babahoyo y Naranjal, ubicadas en áreas destinadas al cultivo de fruta, pero donde predominan grandes propiedades, han tenido un crecimiento poblacional marcadamente inferior al de algunos centros de El Oro y Santo Domingo durante el auge.

Otro factor importante es la elevada demanda de mano de obra del cultivo y la generalización de relaciones salariales, hechos que dieron lugar a la conformación de un numeroso proletariado agrícola que imprime dinamismo al consumo urbano: cabe destacar que un significativo grupo de trabajadores agrícolas reside en las ciudades. Según el censo de 1974, los jornaleros agrícolas bananeros representaron un 9,3 o/o de la PEA de Machala, el 16,1 o/o en Babahoyo y el 14,2 o/o en Quevedo; en áreas no bananeras estos porcentajes declinan como en los casos de Manta, Esmeraldas y Riobamba, con el 7,4 o/o, el 6,1 o/o y el 1,6 o/o, respectivamente.

En este contexto debe interpretarse también el elevado peso relativo de los asalariados en la provincia de El Oro hacia 1974, cuyo porcentaje superó a la media

Cuadro 3

VALORES DEL INDICE MULTIVARIABLE DE POBREZA (PRIMERO COMPONENTE PRINCIPAL) PARA LAS 20 PROVINCIAS DEL PAIS

Provincia	Ubicación relativa (rango) (de menor a mayor pobreza)	valor del índice
Pichincha	1	- 4,83
Guayas	2	- 4,78
Galápagos	3	- 4,01
El Oro	4	- 2,26
Pastaza	5	- 1,24
Carchí	6	- 0,60
Tungurahua	7	- 0,52
Azuay	8	0,26
Imbabura	9	0,54
Manabí	10	0,62
Esmeraldas	11	0,69
Zamora Chinchipe	12	1,20
Loja	13	1,30
Napo	14	1,37
Chimborazo	15	1,79
Morona Santiago	16	1,84
Los Ríos	17	1,86
Bolívar	18	1,90
Cañar	19	2,27
Cotopaxi	20	2,61

Fuente: Análisis de componentes principales.

nacional (Cuadro 5). Más aún, los asalariados residentes en las ciudades alcanzaron el 61,9 o/o de la PEA, valor mayor al de otras provincias del interior del país y similar a los de las provincias metropolitanas. En el caso de los asalariados rurales la situación es semejante. En consecuencia, hasta 1974 El Oro fue una de las provincias no metropolitanas con el mayor porcentaje de asalariados en su población económicamente activa.

Finalmente, la actividad bananera genera un conjunto de enlaces que favorece el desarrollo de múltiples actividades de transporte, mantenimiento, comercialización y servicios, ampliamente descentralizadas desde el punto de vista regional, como se expuso en los Capítulos 2 y 4.

En síntesis, en 1974 la situación relativa de la provincia de El Oro mostraba un panorama socioeconómico y demográfico favorable y presentaba condiciones de vida superiores a las de las regiones no metropolitanas del país. Esta situación prevalecía, a pesar de los efectos negativos de la crisis iniciada en 1965 y que se analizó en el Capítulo 2. Los Cuadros 4 y 5 ilustran también los cambios ocurridos entre 1974 y 1982.

Cuadro 4

POBLACION Y TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PAIS. DE LA COSTA
Y DE LA PROVINCIA DE EL ORO (1950-1982)^a

Lugar	Población (miles de habitantes)				Tasa anual de crecimiento (o/o)			
	1950	1962	1974	1982	1950-62	1962-74	1974-82	1950-82
Ecuador	3.203	4.566	6.522	8.061	3,00	3,01	2,68	2,93
Costa	1.300	2.134	3.210	4.016	4,22	3,46	2,84	3,59
El Oro	89	161	263	335	5,01	4,18	3,09	4,22
Rural nacional	2.287	2.947	3.823	4.092	2,13	2,19	0,85	1,83
Rural de la Costa	874	1.263	1.709	1.748	3,11	2,55	0,28	2,19
Rural de El Oro	66	93	136	121	2,92	3,21	- 1,47	1,91
Urbana nacional	915	1.619	2.699	3.968	4,87	4,35	4,94	4,69
Urbana de la Costa	426	871	1.501	2.269	6,15	4,64	5,30	5,37
Urbana de El Oro	23	67	126	214	9,26	5,37	6,80	7,18
Machala	7.5	29	69	106	11,88	7,50	5,42	8,59
Santa Rosa	4,8	8,9	19,7	26,7	5,36	6,81	3,88	5,53
Pasaje	5,0	13,2	20,8	26,2	8,40	3,85	2,95	5,30

a Santo Domingo se ha considerado urbano y localizado en la Costa, en todos los años.

Fuentes: INEC. *Censos de Población*. 1950, 1962, 1974 y 1982, Quito.

Cuadro 5

PORCENTAJES DE POBLACION ASALARIADA EN 1974
Y 1982 PARA ALGUNAS PROVINCIAS (1974 Y 1982)^a

Región	Provincia	Sector	1974	1982
Costa	El Oro	Rural	50,6	44,6
		Urbano	61,9	48,8
		Total	55,8	47,2
	Los Ríos	Rural	56,2	42,2
		Urbano	55,5	45,1
		Total	56,0	43,1
	Manabí	Rural	37,3	33,4
		Urbano	55,0	47,8
		Total	41,9	39,0
	Guayas	Rural	47,7	44,3
		Urbano	63,2	60,1
		Total	57,5	55,6
Sierra	Chimborazo	Rural	23,1	19,0
		Urbano	56,2	57,4
		Total	30,9	30,1
	Pichincha	Rural	58,3	53,9
		Urbano	71,9	69,7
		Total	67,7	65,4
Total país	Rural	38,7	34,7	
	Urbano	63,5	59,8	
	Total	49,0	47,6	

a El porcentaje se ha calculado respecto a la PEA.

Fuente: INEC, *Censos de 1974 y 1982*. . .

Allí puede observarse la declinación de las tasas de crecimiento tanto global como urbana; pero el cambio más grave se produce en la población rural, la misma que cae, aun en términos absolutos, de 136.000 personas en 1974 a 121.000 en 1982, rompiendo la tendencia ascendente que mostró en los 24 años anteriores; esta reducción es una consecuencia de la modernización del cultivo bananero, y de la disminución de la demanda de empleo, ilustradas en el Capítulo 4.

La tecnificación agrícola con la consecuente declinación de la demanda de fuerza de trabajo no es un fenómeno exclusivo del banano; ha ocurrido también a nivel nacional, sobre todo en ciertos cultivos del Litoral, y está relacionada con la

expansión de la ganadería, cuya demanda de empleo por hectárea es baja. Aunque todos estos procesos son una consecuencia de la modernización inducida por el auge petrolero en la década anterior, los efectos demográficos nacionales no son tan intensos como los observados en El Oro, ya que la población rural del país y de la Costa mantiene aún tasas positivas de crecimiento.

El análisis de la estructura de la PEA en 1974 y 1982 evidencia un pronunciado proceso de desproletarización, también más agudo en El Oro que en el país. La población asalariada de la provincia cayó del 62 o/o al 49 o/o en las ciudades, y del 56 o/o al 47 o/o en el campo, situación que en parte se debe a la reducción del número de estibadores por la mecanización de Puerto Bolívar.

Si bien los datos presentados sugieren un deterioro de las condiciones sociales, ello no ha ocurrido en todos los campos. Así, se observa un avance significativo de la educación, como consecuencia de las políticas públicas. La tasa general de analfabetismo descendió en el último intervalo censal del 12,4 o/o al 6,4 o/o; actualmente El Oro ocupa los primeros lugares del país, inclusive en las zonas rurales (Cuadro 6).

De todas formas, la información insinúa que ha habido un deterioro considerable de las condiciones sociales básicas, que obedece al cambio en el modelo del subsistema bananero.

EL MODELO ACTUAL DEL SUBSISTEMA BANANERO

Desde 1965, el efecto conjunto del estancamiento de los volúmenes exportados y del deterioro de los términos de intercambio condujo a la declinación de la capacidad adquisitiva en un 2,1 o/o anual (Gráfico 3 del Capítulo 1). Esa situación se ha agravado en los últimos años, porque el estancamiento de los volúmenes se mantiene y el deterioro en la relación de intercambio se ha agudizado, especialmente desde 1982, como consecuencia de la tendencia generalizada a la caída de los precios internacionales de las materias primas, enmarcada en la recesión mundial del sistema capitalista. El resultado para la economía nacional es grave, si a ello se añade la persistente caída de los precios del petróleo. En el Cuadro 7 se presenta la evolución del índice de intercambio en Ecuador desde 1980.

El banano, sin embargo, sigue ocupando los primeros lugares en las exportaciones del país, ya que los esfuerzos por diversificarlas han dado resultados limitados, con excepción de los productos de mar (Cuadro 8). Además, frente a la aguda crisis económica actual, a la escasa disponibilidad de divisas y a la incierta perspectiva de las exportaciones de petróleo, el banano ha adquirido, nuevamente, una importancia estratégica para el futuro. En efecto, el deterioro de los precios del hidrocarburo, la imposibilidad de aumentar la producción a mediano plazo sobre los 400.000 barriles diarios, el crecimiento del mercado interno que absorbe aproximadamente el 40 o/o de la producción, y las limitaciones en las reservas probadas, que

Cuadro 6

PORCENTAJES DE ANALFABETISMO PARA VARIAS PROVINCIAS
SEGUN SECTORES (1982)

Región	Provincia	Sector urbano	Sector rural	Total
Costa	El Oro	4,8	9,2	6,4
	Esmaldas	10,6	30,8	20,5
	Manabí	9,4	25,7	19,3
	Los Ríos	10,2	23,1	19,8
	Guayas	4,9	19,2	9,0
Sierra	Chimborazo	5,9	42,2	31,8
	Pichincha	4,6	18,7	8,5
Total país		5,7	23,9	14,5

Fuente: INEC. *Censo de 1982. Resultados anticipados por muestreo*. Quito, 1983.

Cuadro 7

INDICE DE LA RELACION DE INTERCAMBIO DEL ECUADOR
DE 1980 a 1985 (BASE: 1980 = 100)

Año	Indice
1980	100,0
1981	85,6
1982	68,0
1983	52,5
1984	47,3
1985	45,9

Fuente: *Diario Hoy*. Quito, 23 de enero de 1986.

permitirían apenas 10 años más de explotación, configuran un panorama oscuro para el sector petrolero, si no se descubren nuevos yacimientos.

El análisis de la estructura interna del subsistema bananero actual, que se presenta a continuación, emplea los cuatro elementos definidos en los primeros capítulos: la dotación, remuneración y propiedad de los factores productivos; la estructura de apropiación social del excedente; las articulaciones con otros sectores; y el sistema de enlaces.

Cuadro 8

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE 1980 POR PRODUCTOS PRINCIPALES
(MILLONES DE U.S.S.)

Producto	Valor	Porcentaje	
Petróleo crudo	1.394	55,6	
Derivados del petróleo	193	7,7	
Subtotal	1.587		63,3
Banano	233	9,3	
Elaborados de banano	2	0,1	
Café	130	5,2	
Elaborados de café	14	0,5	
Cacao	30	1,2	
Elaborados de cacao	181	7,2	
Subtotal	590		23,6
Productos del mar y sus elaborados	156	6,2	
Otros	173	6,9	
Total	2.506	100,0	

Fuente: Banco Central del Ecuador. *Boletín No. 581*. Quito, 1981.

1. Dotación, remuneración y propiedad de los factores productivos

Una de las consecuencias de los cambios operados desde 1976 es el aumento de la heterogeneidad entre los productores. El rango de variación de los rendimientos por hectárea y de la productividad del trabajo se ha ampliado de tal forma, que es inadecuado seguir concibiendo una función de producción representativa única. Por el contrario, lo que debe plantearse es la coexistencia estable, a mediano plazo, de distintas tecnologías, cada una con una combinación propia de factores productivos y suscrita a una determinada racionalidad social. En todo caso, entre 1976 y 1984, los rendimientos promedio por ha. han aumentado un 47 o/o, a una tasa de crecimiento del 5 o/o acumulativo anual. Además, la encuesta a los productores demostró que existe una correlación elevada entre los rendimientos por hectárea y la productividad del trabajo (un coeficiente lineal de 0,9), siendo este comportamiento similar al de centroamérica. Puede estimarse, entonces, un aumento semejante en la productividad por hombre ocupado. En síntesis, los dos rasgos relevantes de los cambios son la modernización tecnológica y el proceso de diversificación interna del sector.

El estudio sobre los niveles de tecnificación, realizado con los resultados de la encuesta, sobre una base de ocho variables mediante el análisis de componentes principales, muestra un espectro continuo de situaciones, con la presencia modera-

da de algunas áreas de aglomeración. Por consiguiente, es imposible construir una tipología simple que sea muy representativa. Pese a ello, y como base para el examen de las funciones de producción, se presentan los resultados del estudio de costos realizado en marzo de 1983 por el PNB, en el cual se diferencian tres tipos de productores: los tecnificados, los semitecnificados y los no tecnificados.³ Los primeros habrían incorporado toda la inversión correspondiente al paquete tecnológico introducido por *Standard Fruit* (canales de drenaje apropiados, riego por aspersión, funiculares y empacadora central); utilizarían adecuadamente los materiales e insumos recomendados; y cumplirían oportunamente las labores culturales. En este grupo pueden incorporarse, de acuerdo con los resultados de esta investigación, los "básicos" de *Standard Fruit*, los productores asociados de Exportadora Noboa, Del Monte y *United Brands*, y las plantaciones del grupo Noboa. Los productores semitecnificados disponen solo parcialmente de la infraestructura mencionada; cumplen con "las labores indispensables para mantener el cultivo"; y utilizan los materiales e insumos necesarios. Dentro de este segundo grupo estarían, sobre todo, los productores independientes medianos y grandes, cuya racionalidad, definida en cuanto a sus relaciones de producción, es capitalista. Finalmente, los finqueros no tecnificados que carecen de las inversiones referidas de infraestructura, cumplen "medianamente algunas de las labores de cultivo" indispensables, y utilizan esporádicamente "algún material o insumo, y no todos los que exige el cultivo bananero". En este grupo se podrían ubicar a los pequeños y medianos productores independientes con rasgos semicampesinos, y al pequeño grupo cuya racionalidad es típicamente campesina. En el Cuadro 9 se observa la importancia relativa de cada grupo de acuerdo con los criterios usados por el PNB,⁴ y el Cuadro 10 contiene los resultados resumidos del estudio de costos citado.

El estrato de productores tecnificados representa aproximadamente el 9 o/o de los propietarios, controla el 30 o/o de la superficie y aporta con el 49 o/o de la producción; la tecnología que emplea habría alcanzado un nivel casi equiparable a la prevaleciente en 1976 entre los principales productores centroamericanos (Cuadro 11).

En el Cuadro 12 puede observarse la inversión de capital por hectárea que se requiere para utilizar el paquete tecnológico introducido por *Standard Fruit*. Todo parece indicar que la dotación de factores en las fincas tecnificadas del Ecuador es similar a la de Centroamérica: una elevada inversión de capital; un uso intensivo del suelo; y una elevada productividad del trabajo. Además, el cambio operado

3 Programa Nacional del Banano, *Costo de Producción*. Ciertos cálculos y cifras relativas a productores, utilidades y apropiación de excedente presentados en este capítulo difieren de los del capítulo 4. En el primer caso se trabajó con documentos del PNB mientras en el segundo se lo hizo con información primaria. Esto no altera en lo sustancial los resultados y conclusiones más importantes.

4 La participación relativa de los no tecnificados es superior a la presentada en ese Cuadro, debido a que muchos pequeños productores no están inscritos en el PNB.

reduce sustancialmente tanto la superficie cultivada como el personal ocupado.

En cuanto a los dos estratos restantes de productores, los semitecnificados y los no tecnificados, la función dominante de producción mantendría los rasgos

Cuadro 9

TIPOLOGIA TECNOLÓGICA DEL PNB: PARTICIPACION DE CADA GRUPO

Grupo	Superficie (ha.)	o/o	Productividad (Cajas/ha.año) ^a	Producción anual (Cajas)	o/o
Tecnificadas	16 992	30,0	2.100	35'683.200	49,38
Semitecnificadas	19.653	34,7	1.200	23'583.600	32,64
No tecnificadas	19.993	35,3	650	12'995.450	17,98
Total	56.638	100,0	1.275	72'262.250	100,00

a Las cajas son de 19,52 kg.

Fuente: Programa Nacional del Banano, *Costo de Producción*.

Cuadro 10

PRECIOS Y COSTOS DE PRODUCCION POR CAJA DE 19,52 kg. NETOS
EN MARZO DE 1983 (US\$) (ENTRE PARENTESIS DATOS EN SUCRES)

Rubro	Finca Tecnificadas		Finca semi- tecnificadas		Finca no Tecnificadas		Promedio Ponderado	
Precio de venta (a)	1,88	(62,00)	1,70	(56,00)	1,70	(56,00)	1,79	(58,96)
Total insumos (b)	0,58	(19,07)	0,57	(18,83)	0,41	(13,46)	0,55	(17,99)
Costos in- directos	0,24	(7,74)	0,25	(8,36)	0,26	(8,49)	0,24	(8,08)
Valor agre- gado	1,07	(35,19)	0,87	(28,81)	1,03	(34,05)	1,00	(32,88)
Mano de obra (c)	0,55	(18,28)	0,66	(21,64)	0,84	(27,65)	0,64	(21,08)
Utilidad del productor	0,51	(16,91)	0,22	(7,18)	0,19	(6,40)	0,36	(11,80)

a Se ha tomado el precio oficial de venta al exportador al costado del buque, y en el caso de las tecnificadas se ha añadido un sobreprecio de seis sucres por caja.

b Incluye también insumos administrados por el Estado, y descontados al productor. Al costo total de materiales se ha añadido el 70 o/o del costo de transporte al puerto.

c Incluye el total de mano de obra a nivel de finca y el 30 o/o del costo de transporte, estimado para mano de obra de conductor y cargadores.

Fuente: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*, ...

Cuadro 11

COMPARACION DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y LOS RENDIMIENTOS
POR HECTAREA ENTRE LOS PRODUCTORES TECNIFICADOS DEL ECUADOR Y
LOS PROMEDIOS CENTROAMERICANOS

Concepto	Productores tecnificados del Ecuador: 1983 (A)	Promedio Centro- americano: 1976 a (B)	Relación (100 A/B)
Rendimiento por hectárea (cajas/ha. año)	2.100	2.466	85,2 o/o
Productividad del trabajo (Cajas/hombre año)	2.452 b	2.657	92,3 o/o

- a La segunda columna es el promedio ponderado de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá para los rendimientos, y de los mismos países, excepto la división de la *United Brands* en Honduras, para la productividad.
- b Se ha obtenido el dato a partir del Cuadro 10, añadiendo un 10 o/o de mano de obra por administración y control técnico y excluyendo la mano de obra por transporte de la finca al puerto.

Fuentes: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción*. . . ; Ellis, op. cit.

Cuadro 12

INVERSION POR HECTAREA REQUERIDA PARA LA TECNIFICACION EN 1983

Concepto	Costo por hectárea	
	U.S.\$	Sucres
Canales de drenaje	90,91	3.000
Empacadora central	303,03	10.000
Funiculares	606,06	20.000
Equipo de riego por aspersión	2.575,76	85.000
Total	3.575,76	118.000

Fuente: Programa nacional del Banano, *Costo de producción*. . .

básicos explicados en los capítulos anteriores; esto es, seguiría un modelo extensivo en el uso del suelo, intensivo en mano de obra y de una baja inversión de capital. En

todo caso, el espectro tecnológico en estos grupos es heterogéneo, ya que varía desde los pequeños campesinos hasta las grandes propiedades rezagadas frente a la modernización.

Los tres rasgos sobresalientes, en cuanto al empleo de factores en la actividad bananera, son: la reducción de la superficie, la disminución de la demanda de trabajo y el aumento de la inversión de capital.

El estudio sobre el empleo de mano de obra se ha realizado por dos vías complementarias: calculando, por una parte, para cada estrato tecnológico, la productividad por hombre y los requerimientos de mano de obra, a partir de los datos sobre costos del PNB; y estimando, por otra, el número total de trabajadores en la rama, a partir de la encuesta a los productores. Los resultados obtenidos de las dos fuentes coinciden ampliamente: siguiendo al PNB se llega a 33.260 trabajadores agrícolas, y a un total cercano a los 36.500 jornaleros, incluyendo obreros del transporte terrestre y estibadores portuarios (Cuadro 13). De acuerdo con la encuesta de 1984, este total ascendería a 32.000 personas.

Aunque no se dispone de información confiable sobre el número de trabajadores directos hacia 1976, una estimación modesta arrojaría una cifra no menor de 55.000, lo que implica que la reducción ha sido substancial en la última década. Esta información se confirma con los datos censales expuestos.

La comparación de la estructura de apropiación del valor agregado por caja, entre los tres tipos de productores, ilustra la modificación en la relación capital-trabajo a nivel de finca (Cuadro 14).

El sustancial aumento de la participación del productor en la apropiación del valor agregado, es una consecuencia del empleo de una tecnología más intensiva en el uso de capital, ya que el productor recibe, además de la renta de la tierra, la utilidad del capital invertido.

El último punto relevante sobre la dotación y remuneración de factores, se refiere a los salarios. En el Cuadro 15 se encuentran los salarios nominales en sucres y en dólares, su capacidad adquisitiva y su valor deflactado respecto al precio internacional de la fruta. Esa información puede interpretarse diferenciando tres etapas.

La primera corresponde al período 1976-1979, caracterizada por una redistribución regresiva del ingreso, aplicada por el triunvirato militar,⁵ que se refleja en la reducción del poder adquisitivo de los salarios y en la declinación de la relación salario/precio del banano.

La segunda fase se inicia con la duplicación del salario nominal, decretada por el gobierno de Jaime Roldós, la misma que eleva substancialmente la capacidad adquisitiva, colocándola en niveles comparables a los de 1952, uno de los mejores momentos en los salarios de los trabajadores bananeros.

5 A. Bocco, *Políticas estatales y ciclo económico*. En L. Lefeber (comp.). *La economía política del Ecuador: Campo, región, nación*, Quito, Corporación Editora Nacional, 1986, pp. 369-404.

Cuadro 13

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA DEL
CULTIVO BANANERO EN EL ECUADOR (1983)

Estrato	Productividad (Cajas/hombre año)	Indice	Número de Trabajadores	Porcentaje
Fincas tecnificadas	2.451	100,0	14.559	43,8
Fincas semitecnificadas	2.200	89,8	10.720	32,2
Fincas no tecnificadas	1.536	62,7	7.983	24,0
Total	2.173	88,7	33.262	100,0
Trabajadores directos no agrícolas (estima- ción).			3.200	
Total de trabajadores directos			36.462	

Fuentes: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción. . .*; Capítulo 5 de este libro.

Cuadro 14

PARTICIPACION DEL PRODUCTOR Y LOS TRABAJADORES EN EL VALOR
AGREGADO DE UNA CAJA DE 19,52 kg. SEGUN NIVEL DE TECNIFICACION ^a

Participación	Tecnificadas	Semi- tecnificadas	No tecnificadas	Promedio ponderado
Participación del Productor (o/o)	51,6	27,2	20,2	36,3
Participación de los trabajadores (o/o)	48,4	72,8	79,8	63,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

a Se considera el valor agregado por caja enpacada en la finca, antes de su transporte al puerto.

Fuente: Programa Nacional del Banano, *Costo de producción. . .*

Cuadro 15

EVOLUCION DE LOS SALARIOS MENSUALES, NOMINALES Y REALES, DE LOS TRABAJADORES
 AGRICOLAS DE LA COSTA ECUATORIANA ENTRE 1976 y 1984 ^a

Año	Salario mínimo nominal (S/.)	Salario mínimo real (S/. de 1976)	Indice (1976 = 100)	Salario nominal	Indice precio banano (1976 = 100)	Salario deflactado (US\$ de 1976)	Indice (1976 = 100)
1976	1.080	1.080	100,0	43,2	100,0	43,2	100,0
1977	1.080	957	88,6	43,2	106,9	40,4	93,5
1978	1.080	846	78,3	43,2	112,1	38,5	89,1
1979	1.500	1.066	98,7	60,0	125,9	47,7	110,4
1980	3.000	1.890	175,0	120,0	148,3	80,9	187,3
1981	3.000	1.648	152,6	120,0	156,9	76,5	177,1
1982	3.100	1.485	137,5	93,9	146,6	64,1	148,4
1983	4.000	1.294	119,8	74,1	167,2	44,3	102,5
1984	5.000	1.241	114,9	66,7	157,8	42,3	97,9

a Los salarios en sucres se han deflactado respecto al índice de precios al consumidor promedio de las tres ciudades principales; los salarios en dólares se han deflactado respecto al precio muelle Nueva York del banano.

b Promedio.

Fuentes: Banco Central del Ecuador. *Boletín Anuario No. 8* Quito, 1985; ONU, *Monthly bulletin...*; *Diario Hoy*. Quito 1 de diciembre de 1984.

Como la paridad cambiaria se mantuvo constante por más de una década (hasta 1982), la elevación del salario, medido en dólares, también fue sustancial. Este hecho incidió fuertemente en los costos de producción, debido al uso intensivo de la mano de obra. En este contexto es probable que tanto las empresas exportadoras como los productores hayan impulsado el cambio tecnológico como alternativa para compensar el alza salarial con un incremento paralelo en la productividad, emulando la política sistemáticamente aplicada por las transnacionales en Centroamérica.

La etapa final se inició por la vertiginosa caída de la paridad cambiaria que comenzó en 1982, como consecuencia de la crisis económica nacional. En este contexto, se aceleró la pérdida de la capacidad adquisitiva de los salarios; tanto este indicador como el salario en dólares, deflactado respecto al precio de la fruta, retornaron a los valores de 1976.

La prolongada escasez de divisas que sufrirá el país en los próximos años, hace prever una elevada relación entre el dólar y los precios internos, lo cual mantendrá reducido el valor internacional de los salarios, posiblemente a niveles inferiores a los de 1984. Los salarios de los estibadores portuarios han tenido una evolución diferente, fuertemente rezagada respecto a los mínimos vitales, como se muestra en el Capítulo 5.

2. Estructura de apropiación social del excedente en el subsistema

La estructura de la distribución social del producto en la rama bananera se ha transformado significativamente, debido a los cambios dentro de cada grupo social y a las modificaciones relacionadas con la participación de cada grupo en el total.

En el Capítulo 3 se presentó el rápido proceso de concentración operado en la exportación. Entre los cambios más importantes se destacó la definición del dominio marcado de Exportadora Bananera Noboa y *Standard Fruit*, sobre las restantes firmas (esas dos compañías abarcan los dos tercios del mercado); el aumento de la importancia de las tres grandes transnacionales (*Standard Fruit*, *Del Monte* y *United Brands*); la virtual eliminación de las firmas medianas; y la reducción de la participación de las pequeñas. Estas modificaciones implican algunas consecuencias:

1. La definida concentración del excedente apropiado por los exportadores, en manos de dos empresas.

2. El aumento de la fracción del excedente percibido por las tres grandes transnacionales, que generalmente no es reinvertido en el país. En efecto, la participación de estas tres corporaciones en el mercado ha ascendido hasta bordear el 50 o/o del total. Si se considera que las tasas de ganancia de las transnacionales son, por lo general superiores a las de las restantes compañías, resulta evidente que más de la mitad de las utilidades de los exportadores es apropiada por estas compañías y reinvertida en el extranjero.

3. La declinación de la parte apropiada por las firmas pequeñas y medianas, salvo en el caso de las dos principales, que se han asociado a las transnacionales.

Este fenómeno podría debilitar la economía regional de la provincia de El Oro.

Entre los productores, los cambios recientes han conllevado la reducción de su número; una creciente heterogeneización interna; y una concentración, en pocas manos, del excedente apropiado por el g. . A la tradicional concentración vinculada con la distribución de la tierra debe añadirse, ahora, la originada en la distribución del capital invertido (Cuadro 16). Los productores tecnificados, que son el 9 o/o de los finqueros, reciben el 70 o/o de las utilidades del grupo, mientras los no tecnificados — más de la mitad de los propietarios — adquieren menos de la décima parte de la utilidad.

La reducción del número de finqueros se ha debido, sobre todo, a la creciente desvinculación de los medianos y pequeños productores, en particular los campesinos. La encuesta realizada entre los campesinos de la zona conformada por Balao, Tenguel, Shumiral y Ponce Enríquez, evidenció que la mayoría de los propietarios produjeron banano como su cultivo comercial más importante, vendiendo la fruta principalmente a intermediarios. Los cambios operados en la demanda internacional, en la calidad del producto, y en las exigencias de capital para el cultivo, han obligado a los campesinos a dejar la fruta y reemplazarla por el cacao, salvo reducidos casos en el área de Tenguel, beneficiarios de rentas diferenciales por la calidad del suelo y la cercanía de las vías.

Partiendo de la clasificación realizada en el Capítulo 4, se puede afirmar que la concentración de la distribución de la utilidad entre los productores ha beneficiado a los productores-exportadores y a los productores asociados tecnificados; los pequeños, principalmente los campesinos, han perdido posiciones o han sido desplazados.

Los trabajadores conforman también un grupo que ha sufrido grandes cambios en los últimos años. Se destacan la sustancial reducción del número de asalariados rurales; la introducción de bandas transportadores en los puertos y del sistema más reciente de *palettes*, que han reducido a la mitad el número de estibadores portuarios; y el cambio cualitativo operado entre los trabajadores rurales, que implica el reemplazo de campesinos semiproletarios no calificados por obreros especializados, dedicados exclusivamente a la actividad bananera.

En síntesis, los cambios internos en los tres grupos sociales que participan en una repartición primaria del excedente, muestran procesos de concentración y de reducción del número de beneficiarios.

El segundo tipo de cambios se relaciona con la repartición del valor agregado entre trabajadores, productores y exportadores. Las dificultades inherentes a la obtención de datos precisos en la rama bananera, y la ausencia de estudios confiables de costos y beneficios en el comercio internacional, constituyen una seria restricción para el análisis. Se dispone únicamente de cifras proporcionadas por funcionarios del Estado. A partir de esos datos se ha realizado una apreciación de la estructura de costos de una caja embarcada en el puerto de origen, a precios de junio

Cuadro 16

**PARTICIPACION DE LOS ESTRATOS DE PRODUCTORES EN LA SUPERFICIE,
LA PRODUCCION Y LA UTILIDAD**

Estrato	Porcentaje de propietarios	Porcentaje de superficie	Porcentaje de producción	Porcentaje de utilidad
Fincas tecnificadas	9	30,0	49,38	70,5
Fincas semi-tecnificadas	33 ^a	34,7	32,64	19,8
Fincas no tecnificadas	58 ^a	35,3	17,98	9,7

a Dato estimado

Fuentes: Cuadros 9 y 10.

de 1984⁶ (Cuadro 17). Su propósito es estimar, y no medir con precisión, la participación de cada grupo social en el excedente, para comparar su estructura con la prevaleciente en 1965 (Cuadro 18).

Del cuadro 18 se desprenden 3 cambios principales.

1. La importante reducción del porcentaje percibido por los trabajadores, que es una consecuencia de la declinación de los salarios en el período de 1965-1976 y de la modernización posterior, que baja la intensidad en el empleo de mano de obra.

2. El aumento en la participación de los productores, como consecuencia de la capitalización del proceso productivo. Sin embargo, el beneficio es solo parcial, ya que los productores semitecnificados y no tecnificados (91 o/o del total), perciben actualmente solo el 5,2 o/o del valor agregado, habiéndose reducido su participación a la mitad.

3. La notable ampliación de la fracción apropiada por los exportadores, quienes a través de la estructura oligopsónica del mercado, de su poder político en

6 Los permanentes cambios desde 1982 en la paridad del sucre, en los precios al productor y en los salarios imposibilitan los cálculos precisos y la obtención de cifras representativas y perdurables. La paridad cambiaría, por ejemplo, ha variado en el 600 o/o entre 1982 y agosto de 1986.

Cuadro 17

ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA CAJA DE 19,52 kg. EN PUERTO DE
ORIGEN, JUNIO DE 1984 (VALORES EN U.S.S.)

Concepto	Valor
Precio pagado al productor	1,65
Impuestos para control de nemátodos	0,03
Tasas de muellaje y vigilancia en aduana	0,01
Tasa de fumigación	0,02
Materiales: plástico, Mertec y sulfato	0,10
Caja de cartón: componente nacional	0,18
Caja de cartón: componente importado	0,65
Mano de obra de estiba	0,11
Total costos	2,75
Utilidad del exportador	0,85
Precio FOB ^a	3,60

a El precio FOB tomado corresponde a la estimación de un promedio de los precios a distintos mercados, que varían desde 3,20 en el caso de Chile hasta 4,75 en el banana de primera calidad en mercados tradicionales. El precio FOB oficial, de 3,20, aplicable como referencia mínima para la liquidación de divisas en el Banco Central, no guardaba relación con el precio de mercado del mes mencionado.

Fuentes: Entrevistas con el Ing. Rafael Ríos, ex-Subsecretario de Agricultura y ex-Subdirector del PNB, y con el Fco. Novillo, funcionario del PNB, 1984.

Cuadro 18

ESTRUCTURA DE APROPIACION SOCIAL DE EL VALOR AGREGADO NACIONAL
EN UNA CAJA DE 19,52 Kg. DE BANANO EN 1965 Y 1984,
EXCLUYENDO IMPUESTOS

Concepto	1965		1984 ^b	
	U.S.S.	o.o	U.S.S.	o.o
Utilidad exportador	0,45	36,6	0,85	45,2
Utilidad del productor	0,14	11,4	0,33	17,6
Salarios trabajadores ^a	0,64	52,0	0,70	37,2
Total	1,23	100,0	1,88	100,0

a Incluye estiba en puerto.

b La utilidad del productor y los salarios se han calculado a partir de los costos de 1983, con una corrección debida al cambio en la paridad cambiaria y en el precio de la caja.

Fuentes: Capítulo I; Cuadros 10 y 17.

la fijación de los precios al productor, y de las ventajas obtenidas por la diferenciación del producto, han logrado transferir en su beneficio las ventajas de la tecnificación.

En síntesis, más del 50 o/o del valor agregado es apropiado, actualmente, por las cuatro principales empresas exportadoras (tres de ellas extranjeras) y por un grupo de aproximadamente 170 productores tecnificados; los 1.600 productores restantes y los 35.000 asalariados han perdido posiciones en la repartición del excedente.

3. La articulación con el sector alimentario para consumo interno

Hasta 1976, las economías campesinas del área, junto a las de las zonas cercanas de la Sierra, jugaron un importante papel articulado al subsistema bananero, a través del apoyo a la reproducción física de la fuerza de trabajo, particularmente en las etapas vitales no productivas (infancia, vejez y períodos de invalidez o enfermedad); el abastecimiento de una oferta sobreabundante de mano de obra que permitió la regulación de los salarios a nivel de subsistencia; y su aporte no mercantil a la producción de bienes salario (Capítulo 2). Sin embargo, los resultados de esta investigación indican que se estaría operando un proceso de ruptura en estas articulaciones.

En efecto, la mayor parte de los campesinos pobres de la zona, que acostumbra complementar sus ingresos mediante la venta temporal de su fuerza de trabajo, declaró haber trabajado en años anteriores en las fincas bananeras, habiendo sido este su principal mercado de trabajo. Actualmente la situación ha variado y solo una pequeña parte lo sigue haciendo, mientras la mayoría busca otras fuentes de empleo. Por otra parte, se encontró que los campesinos de la zona producen muy poco para su autoconsumo; lo dominante ha sido la producción comercial de banano en una etapa anterior, y, actualmente, la de cacao y cítricos.

Las tendencias relevantes serían, entonces, la paulatina desvinculación del mercado laboral del banano; la consolidación de la producción mercantil, en detrimento del autoconsumo; y el abandono del banano como producto comercial.

Los campesinos de las regiones vecinas tendrían mayores dificultades para insertarse en el mercado de trabajo, debido al efecto combinado de la contracción de la demanda de mano de obra y la mayor especialización requerida por los potenciales trabajadores, que reduce el espacio para jornaleros eventuales.

Por otra parte, la encuesta a los trabajadores rurales mostró que eran en su mayoría jóvenes dedicados en forma permanente y exclusiva a su trabajo. Fue reducido el porcentaje de trabajadores con tierras, o de aquellos que complementaban sus recursos con la crianza de animales o cualquier otra estrategia alternativa de subsistencia de origen no salarial.

Esta situación contrasta con el perfil característico de los asalariados ecuatorianos, aun en la industria manufacturera, cuyos núcleos familiares se encuentran

insertos en actividades informales o no capitalistas, como una vía para complementar sus ingresos.⁷

Sin embargo, la explicación del hecho no se origina en las altas remuneraciones de los trabajadores bananeros, sino más bien en su juventud. El prematuro desgaste físico, intensificado por el predominio del trabajo a destajo o por tarea, y la ausencia de garantías sociales reconocidas por los empleadores, conducen a la expulsión de los trabajadores maduros, sin que se les reconozca ninguna indemnización ni jubilación. De esta manera, el trabajo asalariado es una fracción de la vida laboral del proletariado rural; una vez concluida, el trabajador debe buscar otras fuentes de ingreso, principalmente en el sector informal urbano. Sería entonces este sector de la economía marginal, el que absorbe el componente no reconocido del salario, asumiendo una buena parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en todo su ciclo vital.

En consecuencia, la articulación dominante del subsistema bananero con formas no capitalistas no habría desaparecido sino, por el contrario, se habría reorientado hacia el sector informal urbano, aunque con un contenido distinto y una vinculación más débil que en el modelo tradicional. Las formas no capitalistas de producción, tanto rurales como urbanas, continúan abasteciendo un mercado de trabajo con "oferta ilimitada de mano de obra" y cubriendo parte de los costos globales de reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, ha desaparecido la relación entre la producción no mercantil de los campesinos y el consumo de bienes salario de los trabajadores. Así, la figura del campesino semiproletario, vinculado al subsistema bananero, ha perdido casi por completo significación.

4. Los enlaces de la rama vertical bananera

El aumento de inversión de capital por hectárea, y el mayor empleo de distintos insumos, refuerzan los enlaces productivos hacia atrás. En este sentido es altamente probable que la tecnificación haya impulsado las actividades de transporte, comercio, mantenimiento y servicios, para la actividad bananera en las ciudades y pueblos de la región. Sin ser el aumento de los enlaces una causa única, ni siquiera la más importante, pudo haber contribuido al incremento de la población urbana registrado entre 1974 y 1982. No hay que olvidar la importancia que tiene el empleo indirecto en la actividad bananera en el Ecuador: "por lo menos 300.000 personas dependen en Ecuador directa o indirectamente de la exportación de banano".⁸

Otro punto importante es el aumento de los enlaces productivos, principalmente mediante la consolidación de la Flota Bananera Ecuatoriana y, en general, de la flota nacional de buques refrigerados.

7 J. P. Pérez. *Clase obrera y democracia en el Ecuador*. Quito, El Conejo, 1985.

8 Ellis, op. cit., p. 335.

Dado el alto peso del flete y del seguro en el costo de la fruta en el puerto de destino, este cambio mejora la participación del país en el excedente. También existen ensayos recientes para ampliar la fabricación de elaborados de la fruta.

Sin embargo, la reducción del número de trabajadores disminuye la importancia de los enlaces de consumo y el deterioro en la relación de intercambio afecta negativamente a los enlaces fiscales indirectos (a través de los impuestos a la importación) que constituyeron, hasta los años 60, la principal fuente de ingresos fiscales.

La eliminación de los impuestos, así como el invisible subsidio estatal a la actividad bananera — particularmente a los exportadores — a través del arriendo de la Flota Bananera, el precio de los combustibles, la inversión de capital en la Flota y en infraestructura, el mantenimiento vial y portuario, etc., crean un posible "enlace fiscal negativo" de acuerdo con la terminología usada por Hirschman.

Pese a lo anterior, la evolución global de los enlaces ha sido positiva, tanto por sus efectos sobre el empleo indirecto como por la ampliación de la participación nacional en el excedente del transporte marítimo.

CONSECUENCIAS SOCIALES Y REGIONALES DE LOS CAMBIOS RECIENTES

Durante el auge, el desarrollo estuvo altamente articulado al despliegue de la economía regional de todo el Litoral. La elevada demanda de trabajo, la propagación espacial del cultivo y su estrecha articulación con el sector de la economía interna, hicieron del subsistema el elemento vertebrador de la configuración social y regional de la Costa. Los cambios recientes han desvinculado parcialmente el subsistema, reforzando un modelo más autónomo, que sin llegar al extremo de los enclaves de Centroamérica, adquiere ciertos aspectos similares.

La reducción del área cultivada y del número de trabajadores, el quiebre de la articulación tradicional con las economías campesinas y la calificación de la fuerza de trabajo, configuran un panorama similar al del sector moderno, concebido por A. Pinto, cuyo rasgo relevante es su reducida capacidad para irradiar los beneficios de su crecimiento sobre el sector tradicional.

En el interior del subsistema, el resultado social más importante es la concentración del excedente en pocas manos, lo cual perjudica, particularmente, a los trabajadores y a los medianos y pequeños propietarios no asociados a las empresas exportadoras.

Por otra parte, la disminución de la participación de los salarios en el producto, reduce la intervención nacional y regional en el excedente. También el aumento de la participación de las transnacionales en el valor agregado, es otro cambio que disminuye los beneficios que el país puede retener de la actividad bananera. Queda por evaluar si la mayor presencia nacional en el transporte marítimo compensa los efectos negativos mencionados. Efecto dudoso si se toma en cuenta que los benefi-

cios de este cambio han sido aprovechados, casi exclusivamente, por una empresa que, además, tiene pocas inversiones e intereses en la provincia de El Oro.

Considerando solo la región en estudio, prevalecen también los efectos negativos al evaluar los cambios. A la reducción del empleo directo, el cambio en el uso de los suelos agrícolas (el banano es sustituido por productos de menor demanda de trabajo por unidad de superficie) y al debilitamiento de la participación en el excedente de productores y trabajadores de la zona, se opone, como efecto positivo, un posible aumento de la generación de empleo indirecto.

Por otra parte, la concentración social de los productores y exportadores debilita a la pequeña y mediana burguesía regional, cuyo papel en la reinversión provincial del excedente ha sido claramente beneficioso, como lo demuestra el balance de la situación social en 1974.

Dos serían las conclusiones principales que se desprenden de los puntos mencionados. En primer lugar se observa un significativo deterioro de las condiciones sociales y económicas relativamente privilegiadas que mostraba la provincia de El Oro y la región bananera Sur en 1974, respecto a las restantes regiones no metropolitanas del país. En segundo lugar se encuentra un debilitamiento de la capacidad de difusión social de los beneficios de las exportaciones. Si bien la situación del mercado internacional puede posibilitar un crecimiento moderado de las ventas de banano en el futuro próximo, no se volverá a presentar la capacidad de difusión que caracterizó el despliegue histórico de las exportaciones.

En otras palabras, la modernización del subsistema bananero ha mermado sustancialmente su capacidad para revertir el crecimiento económico en desarrollo social. Queda por evaluarse la alternativa de buscar caminos de avance social y tecnológico que no perpetúen el subdesarrollo y que se conviertan en instrumento para la construcción de una nueva sociedad.



Fundas de polietileno y *cujes* para sostener la planta de banano amontonados a la orilla de un camino. Provincia de El Oro.
Foto TH. Vogel, 1985.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

FLACSO - Biblioteca

MODERNIZACION Y SUBDESARROLLO EN EL SUBSISTEMA
BANANERO

La historia económica y social del Ecuador ha estado estrechamente vinculada al destino de la exportación bananera desde hace siete lustros, exportación que cambió, en pocos años, el perfil de la economía y la sociedad nacionales. Sin embargo, la combinación de una fuerte demanda de mano de obra y de bajos salarios ha constituido la base del desarrollo del cultivo; además las estructuras sociales que sustentaron su expansión perpetuaron la miseria de la mayor parte de la población rural del país, incluyendo la Sierra, indirectamente articulada al modelo agroexportador.

Pese a ello, el despliegue internacional de la fruta ecuatoriana estableció las bases del desarrollo reciente del capitalismo en el Ecuador, y permitió la quiebra de una estructura social fuertemente dominada por la oligarquía tradicional. La formación de un numeroso proletariado agrícola; la aparición de la mediana propiedad en la estructura agraria costeña; el rápido crecimiento urbano; la expansión de las clases medias; y la estructuración del actual Estado ecuatoriano son algunos de los principales cambios sociales que hicieron posible la rápida transformación de la sociedad ecuatoriana.

El *boom* del petróleo y el estancamiento de las exportaciones de la fruta desplazaron, en otras direcciones, los ejes de la economía nacional durante los años 70. Sin embargo, detrás de un inmovilismo aparente se han generado cambios que

han ido minando gravemente el efecto multiplicador de las exportaciones de banano. En efecto, la reducción de los beneficiarios sociales directos de la actividad, como trabajadores y productores; el quiebre de la articulación tradicional con las economías campesinas; la creciente concentración de excedente; y la reducción de la participación nacional y regional en el producto — todos estos fenómenos estrechamente vinculados al estilo de la modernización que se ha impuesto bajo la influencia de las transnacionales — reducen la capacidad del país para revertir el desarrollo de las exportaciones en su propio beneficio económico y social.

La posición ecuatoriana en el mercado internacional ha mejorado significativamente y puede preverse, en los próximos años, un crecimiento estable, aunque moderado, de las ventas foráneas. Sin embargo, el nuevo modelo que se ha gestado convierte a las empresas exportadoras, en especial a las transnacionales, en los principales beneficiarios de un futuro crecimiento de las exportaciones, con lo cual el Ecuador ha dejado de tener su capacidad histórica para aprovechar los frutos de su propio trabajo. Paradójicamente, al cabo de varias décadas, el peyorativo epíteto de *banana republic*, que hizo patente la debilidad de los países pequeños de América Central ante las transnacionales, adquiere sentido en nuestro país.

1. Los trabajos rurales

Pese a que los cambios recientes se reflejan en la consolidación clara y diferenciada de los trabajadores del banano como un sector homogéneo de la clase obrera, al reducirse el peso relativo de los jornaleros temporales y de los campesinos semi-proletarios, este cambio de la estructura social no se ha reflejado en una mejora importante de la organización gremial y del poder organizativo del grupo. Así las condiciones de vida y la capacidad adquisitiva de los salarios de los jornaleros agrícolas se han deteriorado notablemente desde 1965.

Sin embargo, es claro que las condiciones sociales favorecen la organización sindical de estos trabajadores. El predominio de jornaleros permanentes sobre los eventuales; la estabilidad estacional de los requerimientos de la fuerza de trabajo, cuyas fluctuaciones son reducidas respecto a otros productos agrícolas; la concentración regional de las áreas sembradas; y el alto porcentaje de trabajadores que reside en pueblos y ciudades, son factores apropiados para la organización de los asalariados del banano. Dentro de este contexto propicio, sin embargo, existen limitaciones por la inestabilidad de las relaciones obrero-patronales, particularmente entre los "cuadrilleros" que rotan en su trabajo entre diferentes fincas, y por los contratos indirectos.

La consolidación de la organización sindical en la rama bananera evitaría que los patronos incumplan, sistemáticamente, la legislación laboral. La afiliación al Seguro Social, los sobresueldos y garantías legales como la estabilidad, el seguro de cesantía y la jubilación, actualmente sólo se respetan en un porcentaje bajo de casos, que corresponden, por lo general, a grandes propiedades con sindicatos consoli-

datos y convenios colectivos de trabajo. La sindicalización también podría evitar el despido de los trabajadores maduros y su reemplazo por jóvenes, sin el pago de ninguna indemnización.

Entre los factores que han obstaculizado la organización gremial de los trabajadores rurales del banano, se destacan la hábil represión patronal, que ha llegado en numerosas ocasiones a la violencia, y el escaso apoyo proporcionado por las centrales sindicales del país, que históricamente han concentrado sus esfuerzos en la clase obrera urbano-industrial o en el movimiento campesino.

Las mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores, que se derivarían de la consolidación de su fuerza gremial, no solamente redundarían en su propio beneficio, sino que permitirían mantener o aumentar la participación nacional en el excedente bananero frente a la fracción apropiada por las multinacionales, que hasta el momento se han beneficiado por completo de los aumentos de la productividad del trabajo.

2. Los estibadores portuarios

Frente a los trabajadores rurales, los estibadores portuarios han logrado un elevado nivel de organización, si lo medimos con el porcentaje de obreros afiliados a los sindicatos. Los dos principales logros de estos gremios han sido la obtención del cumplimiento de la legislación laboral (para los trabajadores organizados únicamente) y la defensa de la estabilidad en el trabajo, que ha impedido una mayor reducción de las plazas existentes.

Sin embargo, la desventajosa situación originada en la mecanización de los puertos ha debilitado a los sindicatos, los que han optado por una posición defensiva, sin haber logrado mantener siquiera ajustes salariales proporcionales a la evolución de los mínimos vitales. En consecuencia el poder adquisitivo de las remuneraciones ha caído fuertemente. Existen también otros factores que han contribuido al debilitamiento de la capacidad de negociación sindical, como la escasa coordinación entre las organizaciones existentes, y su desvinculación casi total de las centrales sindicales del país.

Los portuarios conforman un grupo aislado y heterogéneo de organizaciones débiles, pese a que la capacidad de presión política, derivada de sus funciones laborales, les hubiera permitido negociar con mayor éxito sus reivindicaciones. En este caso convendría que se activara la coordinación de sus organizaciones y que estas se vincularan al movimiento sindical del país.

3. Los productores

La identidad social de los productores bananeros es mínima; su escasa cohesión es atribuible a factores como: la enorme heterogeneidad de este grupo, que incluye desde algunos grandes propietarios exportadores hasta numerosos campesi-

nos semiproletarios; la combinación del banano con otros cultivos en todos los estratos sociales; y la diversificación de intereses, sobre todo entre los medianos y grandes propietarios, que a menudo poseen fuertes inversiones en otras ramas de la economía.

En efecto, la capacidad política de los productores para defender sus intereses o influenciar en las políticas estatales, ha sido insignificante desde los inicios del *boom* hasta la actualidad. Esta situación los ha afectado, en especial por la fijación de precios oficiales, que generalmente se realiza de acuerdo con los intereses de los exportadores.

También se han visto perjudicados en la determinación de las políticas estatales frente a la UPEB, y en el caso de la abrupta suspensión del contrato firmado entre el PNB y la compañía *Del Monte* para la exportación de fruta comprada por el Estado a los finqueros. En estas y otras situaciones similares han prevalecido las presiones e influencias de las grandes empresas exportadoras.

En la actualidad el problema es más crítico, porque frente a la inestabilidad cambiaria y a las continuas devaluaciones de la moneda nacional, los productores carecen de presión suficiente para defender sus precios relativos, situación que ha sido aprovechada por los exportadores para aumentar sus tasas de ganancia. Aunque el aumento de la participación de los productores en el excedente es beneficioso para el país y para la región bananera, las posibilidades de conseguirlo a través del fortalecimiento de su fuerza corporativa parecen ilusorias por las razones mencionadas.

Los esfuerzos organizativos de los productores han tenido éxito únicamente en la constitución de cooperativas de medianos y pequeños propietarios para la comercialización interna de la fruta, no así sus proyectos para participar en la comercialización internacional, los mismos que han fracasado persistentemente, debido a la barreras de entrada en esta rama oligopólica. Es inútil plantear que esfuerzos en esta línea puedan tener éxito sin un substancial apoyo del Estado, hasta el momento ausente.

La única alternativa viable que podría recomendarse es la consolidación y desarrollo de asociaciones que aglutinen únicamente a los productores independientes, medianos y pequeños, cuya homogeneidad social es mayor, y cuyo peso numérico permitiría la conformación de una fuerza social de influencia perceptible a nivel regional y nacional. Estos finqueros son la fracción más perjudicada por la modernización reciente, y su misma existencia social puede perjudicar en el futuro.

4. Políticas estatales

La presencia y participación del Estado en la política bananera ha sido determinante en el Ecuador; su influencia es mayor a la existente en cualquier otro país en donde la exportación de banano sea importante.

La asistencia crediticia a los colonos durante el *boom* bananero; la apertura

de una extensa red vial que integró la mayor parte de la Costa al país y al mercado internacional; la ampliación y construcción de instalaciones portuarias casi inexistentes hacia 1948 en el puerto marítimo de Guayaquil, en Puerto Bolívar y en Esmeraldas; la organización de campañas fitosanitarias, principalmente la fumigación aérea contra la *Sigatoka Amarilla* y la prevención y combate contra el Picudo Negro; la asistencia técnica a los productores, principalmente a los medianos y pequeños; el control de las áreas sembradas y su calificación periódica; la adquisición de cinco buques grandes y modernos para la Flota Bananera Ecuatoriana; el apoyo al cambio de variedad y el control de calidad de las exportaciones, son algunas de las importantes tareas que ha asumido el Estado respecto a la actividad bananera, cuyo desarrollo resulta impensable en el Ecuador, de no haber mediado su participación.

Es necesario realizar algunas observaciones sobre la política bananera internacional del país.

La primera nace del análisis de la composición por mercados de las exportaciones desde 1976. La recuperación del mercado norteamericano, positiva para el país, ha ido acompañada de la pérdida en casi todas las demás áreas, excepto la rioplatense. El problema se agrava si se toma en cuenta que actualmente E.U. absorbe aproximadamente el 50 o/o de las exportaciones, y que las políticas futuras sobre este mercado están controladas casi exclusivamente por tres empresas multinacionales, ajenas a los intereses del país, lo cual genera una peligrosa situación de dependencia.

Durante la etapa de crisis, los mercados no tradicionales desempeñaron un importante papel que ha comenzado a deteriorarse, provocando una situación potencialmente peligrosa para el país, en una coyuntura de agudización de la crisis externa nacional.

La expansión del mercado norteamericano tiene un límite infranqueable, por ser éste un mercado saturado con un ritmo de crecimiento del orden del 1,5 o/o anual, y porque las transnacionales no están dispuestas a abandonar sus enclaves en Centroamérica, al menos en un futuro previsible. En Europa Occidental las perspectivas estratégicas son menos favorables aún; salvando los mercados protegidos donde el país no puede entrar, la influencia de las transnacionales en esta región es poderosa y creciente, y la competencia se da principalmente entre la fruta centroamericana de estas empresas y Exportadora Bananera Noboa, cuya principal ventaja comparativa ha sido, hasta el momento, la derivada de los inferiores costos del petróleo. En la actualidad esa ventaja tiende a desaparecer por la caída vertiginosa de los precios internacionales del crudo; es de esperar, además, que las presiones del Fondo Monetario Internacional obligarán al Ecuador a nivelar sus precios internos con las cotizaciones internacionales, en poco tiempo.

Esto significa que no hay expectativas favorables, a mediano plazo, para pensar que las ventas a Europa Occidental, realizadas casi exclusivamente por Exportadora Bananera Noboa, dejen de declinar.

Quedan únicamente los mercados no tradicionales como áreas donde el

país puede extender su influencia. El más importante de ellos, por sus perspectivas a largo plazo, es el de los países socialistas. Su declinación en los últimos años obedece a la reducción de su crecimiento económico y a su escasez de divisas, en algunos casos; al aumento de las ventas centroamericanas a esta área; y a la política comercial del país.

Las ventas de banano se negocian habitualmente por un sistema de trueque, que requiere una balanza comercial equilibrada a largo plazo; sin embargo, durante un prolongado período, ésta ha sido negativa para los países del CAME, provocando la reducción de las compras de fruta. El Ecuador puede adquirir de la URSS y de Europa Oriental bienes de capital para plantas hidroeléctricas y obras de regadío, así como otros productos que permitirían equilibrar la balanza comercial y aumentar las exportaciones de fruta. Hasta el momento las principales importaciones ecuatorianas han correspondido a bienes de consumo, principalmente vehículos. El panorama frente a China Popular y Yugoslavia tiene características similares.

El segundo punto de importancia en la política bananera del Ecuador es su relación con la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), constituida en 1974 e integrada, actualmente, por Costa Rica, Panamá, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Colombia. Los resultados de la acción de la UPEB para los países miembros, doce años después de su constitución, han sido positivos. Los cuatro principales productores centroamericanos lograron establecer un impuesto común a la exportación de fruta, el cual aumentó la participación nacional en el valor agregado; han dado pasos significativos en el establecimiento de empresas nacionales de comercialización y, o producción de fruta con participación estatal; han conformado una empresa multipartita de exportación internacional llamada COMUNBANA; han avanzado en el control nacional de la tecnología de producción e investigación tecnológica; y, sobre todo, han constituido un nuevo escenario para la negociación entre las transnacionales y los países productores, que les ha conferido un mayor poder de gestión en sus contratos, permitiéndoles superar la etapa de predominio de las transnacionales. Estos avances marcan con claridad un cambio, a largo plazo, en la correlación de fuerzas entre las transnacionales y los países productores.

Por otra parte, la UPEB se ha fortalecido con la participación de países que no tienen una estructura de enclave, que mantienen el control nacional de la producción y cuyas compañías exportadoras compiten con las multinacionales en el mercado mundial, como en el caso de Colombia.¹ Este país no ha aplicado el impuesto a la exportación, porque su estructura productiva es distinta.

Las transnacionales no han mermado sus utilidades a partir del pago del impuesto en Centroamérica, sino que, como lo demuestra F. Ellis, han trasladado al

1 Entrevista con el Dr. Hernán Vallejo, ex-director de la UPEB, ex-gerente de COMUNBANA y ex-Ministro de Agricultura de Colombia, 1982.

consumidor el incremento del costo. Este autor concluye que las políticas de la UPEB han beneficiado substancialmente a los países productores, sin haber afectado sus posiciones en el mercado internacional ni las utilidades de las compañías.

A pesar de los éxitos obtenidos, es indudable que el poder de negociación de la UPEB se ha visto afectado desde sus inicios por la ausencia del Ecuador, primer exportador mundial de la fruta. Si bien la posición ecuatoriana resultó beneficiosa a corto plazo, ya que las transnacionales lograron boycotear por algunos meses sus compras en Centroamérica, abasteciéndose en el Ecuador, mientras negociaban el monto del impuesto, la mejora fue meramente circunstancial. Son perdurables, en cambio, los efectos negativos de mantener una división entre los países productores, que les resta poder frente a las multinacionales.

Actualmente, el ingreso del Ecuador a la UPEB no puede perjudicar al país, ya que no estaría obligado a gravar con un impuesto la exportación de fruta, como no lo estuvo Colombia. En cambio, su participación en las decisiones le daría un amplio poder, debido a que el número de votos de cada país en este organismo es proporcional a su volumen exportado. La alta disponibilidad de recursos del Estado ecuatoriano, en relación con la de la mayoría de los miembros individuales de este organismo, le permitiría reforzar los intentos de la UPEB para permitir la participación directa de los países productores en el mercado internacional a través de COMUNBANA, principalmente en los mercados no tradicionales. Además, el eventual apoyo de la Flota Bananera Ecuatoriana a este esfuerzo podría cambiar la actual estructura del mercado bananero mundial, caracterizado por el amplio dominio de las multinacionales. Así, el Estado ecuatoriano podría apoyar la colocación internacional de la fruta proveniente de pequeños y medianos productores, ofreciéndoles estabilidad y precios más remunerativos. Por otra parte, la costosa inversión que significó para el Estado la adquisición de los buques de la Flota, se revertiría en beneficio de los productores y trabajadores del país.

La historia económica del Ecuador y particularmente la crisis de 1965, muestran la gran vulnerabilidad que se deriva del escaso control de los países productores sobre el mercado mundial del banano. Siendo uno de los objetivos prioritarios de la UPEB mejorar la participación de los productores en su propio destino histórico, no es conveniente que el Ecuador continúe ajeno a este esfuerzo.

Entre las políticas internas, indudablemente el problema más importante a largo plazo se relaciona con la investigación tecnológica. Un estudio reciente sobre el tema ² demuestra que si bien la participación del Estado en la actividad bananera es significativa, el panorama respecto a la generación, adaptación y transferencia de tecnología es el contrario. Aunque el presupuesto estatal vinculado a la rama bananera es voluminoso, el porcentaje destinado a investigación tecnológica es insignificante. Este es un punto extremadamente crítico a largo plazo. En 1965 fue justa-

2 Cuví y Carrión., op. cit.

mente una innovación tecnológica exógena (la introducción de una nueva variedad resistente al *Mal de Panamá*) la que alteró la estructura del mercado mundial con serios perjuicios para el país; además, la mayor parte de los cambios operados desde 1976 se vinculan a la nueva tecnología de cultivo introducida por *Standard Fruit*.

Hasta el momento, las transnacionales tienen un amplio dominio sobre la investigación tecnológica, que la emplean para su propio beneficio. El país tiene condiciones básicas para emprender programas de generación, transferencia y adaptación de tecnología más acordes con las condiciones sociales y ecológicas del país. En un escenario donde la evolución tecnológica ha sido continua, no incursionar en este campo significa abandonar una cuota potencial de poder en las decisiones vinculadas al mercado mundial. Dentro del campo tecnológico, una área de investigación estrechamente ligada a la evolución de los costos comparativos a largo plazo, es la genética.

Se ha expuesto ya los serios problemas ocasionados en la economía mundial del banano por plagas como el *Mal de Panamá* y la *Sigatoka Negra*, y las dificultades y elevados costos del control convencional. El desarrollo de variedades resistentes fue la única alternativa para superar el problema del *Mal de Panamá* y, en este momento, se realizan esfuerzos para enfrentar por este camino a la *Sigatoka Negra*, con resultados alentadores en el caso de Jamaica.³

Pese a que la investigación genética en el caso del banano es difícil, costosa y promisoría únicamente a largo plazo, en la actualidad existe una necesidad indudable e imperiosa de llevarla a cabo, ya que la producción mundial se sustenta en una sola variedad —*Cavendish*— afectada por la *Sigatoka Negra*, vulnerable a nuevas formas del *Mal de Panamá* y delicada, frente a los nemátodos fitoparásitos.

Existen dos programas importantes de mejoramiento genético en el mundo, el uno controlado por *United Brands*, y el otro radicado en Jamaica, —Programa de Investigación en Selección del Banano (*Banana Breeding Research Scheme*) que ha obtenido resultados significativos en los últimos años, y ha mostrado disposición para compartir los costos y beneficios de las investigaciones con los países productores, sin que el Ecuador haya demostrado interés en participar. Mientras tanto, la UPEB y Filipinas han realizado importantes avances en el inicio de programas de investigación genética.⁴

Aparte de la investigación genética, es conveniente desarrollar programas de estudio sobre la tecnología del cultivo, que podrían conducir a resultados más acordes con la estructura de costos de insumos y factores productivos del país. Estos podrían constituirse en alternativas frente a los paquetes tecnológicos desarrollados por las transnacionales, con el propósito de enfrentar los costos salariales crecientes, que luego se han adaptado al país, ocasionando graves consecuencias sobre el

3 R. Tartc. *Mejoramiento genético: futuro de la industria bananera*. Panamá, UPEB, Informe mensual No. 14, 1979.

4 Ibid.

empleo. Salvo esfuerzos aislados y escasamente financiados, el Estado ecuatoriano no ha promovido seriamente investigación alguna en el campo tecnológico; además ha eliminado, sucesivamente, la tecnificación de los productores, sin considerar los efectos sociales y regionales negativos. Una política de esta naturaleza favorece únicamente a las grandes empresas exportadoras.

La estructura de la tenencia de la tierra requiere, también, la atención del Estado. En este estudio se ha encontrado que las grandes propiedades son desventajas tanto social como regionalmente. Existe, sin embargo, la idea de que su eficiencia económica compensa esas desventajas. No obstante, los datos de la encuesta a los productores demostraron que las grandes propiedades eran menos productivas que las medianas y que los mejores rendimientos se encontraban en una extensión aproximada de 150 hectáreas. Esto significa que, pese a que existen potenciales economías de escala en el cultivo bananero, la mayoría de los grandes propietarios no las aprovechan, probablemente porque han preferido reinvertir sus excedentes en otras ramas de la economía. En consecuencia, si las políticas estatales se guían por la eficiencia económica, deben favorecer principalmente al mediano productor, y si buscan, complementariamente, generar efectos sociales positivos, deben tomar en cuenta al pequeño productor. En ningún caso tiene sentido apoyar a los grandes productores.

La política de precios y salarios del Estado es también cuestionable. Los salarios de los estibadores portuarios han perdido su capacidad adquisitiva continuamente, sin llegar siquiera a nivelarse con los mínimos vitales, decretados por el propio gobierno. Esta situación, además de reflejar una política salarial discriminatoria y poco coherente desde una perspectiva social, perjudica al país al reducir su participación en el excedente, hasta tal punto que el costo de carga en puerto ecuatoriano es apenas la décima parte del que pagan los exportadores por la descarga de la fruta en puerto norteamericano, siendo similar la cantidad de trabajo invertido.

El Estado tampoco se ha esforzado por exigir el cumplimiento de la legislación laboral para los trabajadores agrícolas, pese a que este grupo también ha experimentado un deterioro persistente de sus salarios en los últimos 20 años, a excepción del alza de 1980.

Se ha demostrado que los principales beneficiarios de la desvalorización de los salarios de los trabajadores ecuatorianos han sido las empresas exportadoras, ya que el productor no puede retener estas ventajas, debido a la estructura oligopsonica del mercado. Esto significa que al reducirse los salarios de los trabajadores, parte del excedente es entregado a las transnacionales sin beneficio alguno para el país. Lo mismo ocurre con la política de precios pagados al productor. La participación de los productores en el excedente ha sido modesta y la política estatal de precios mínimos de referencia poco les han beneficiado, como se desprende del análisis de la estructura social de participación en el valor agregado.

En definitiva, las políticas estatales en el campo bananero han obedecido a una racionalidad ajena a los intereses de los trabajadores y de la mayor parte de los

productores y han beneficiado a las más grandes empresas, nacionales o extranjeras, de la rama.

Es viable, sin embargo, una política bananera alternativa.



Trabajadores bañándose en un canal de aguas contaminadas con agroquímicos. Provincia de El Oro. Foto TH. Vogel, 1985.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN, S., *La acumulación en escala mundial*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1975.
- ARGUELLO, O., *Estrategias de sobrevivencia: un concepto en busca de su contenido*. Demografía y Economía (México, Colegio de México), 15 (2): 46, 1981.
- ARMAS, I., *El banano en el Ecuador*. Quito, MAG-PNB, 1983. (2da. edición).
- AUTORIDAD PORTUARIA, *Memoria*. Puerto Bolívar, 1983.
- BAIN, J., *Barriers to new competition*. Cambridge, Harvard University Press, 1956.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín Anuario No. 8*. Quito, 1985.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín No. 7 de Cuentas Nacionales*. Quito, 1985.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín No. 590*. Quito, 1984.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín Anuario No. 5*. Quito, 1982.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín Anuario No. 581*. Quito, 1981.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Boletín Anuario No. 2*. Quito, 1979.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Aporte de la actividad bananera en la economía nacional*. Quito, 1965.

BARRIGA, L., *Límites estructurales a la transformación capitalista de la producción bananera en el Ecuador*. Cuenca, IDIS, 1980.

BARROS DE CASTRO, A. *Una tentativa de interpretación del modelo histórico latinoamericano*. En A. Bianchi et. al.: *América Latina: ensayos de interpretación económica*. Santiago, Ed. Universitaria, 1969.

BOCCO, A. *Políticas estatales y ciclo económico*. En L. Lefebvre. *La economía política del Ecuador. Campo, región, nación*. Quito, Corporación Editora Nacional, 1986.

CARDOSO, F. y FALETTO, E. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1981.

CEPAL. *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*. Santiago, 1976.

CEPAL. *El cambio social en América Latina a comienzos de los años setenta*. En CEPAL. *Estudio económico de América Latina*. Santiago, 1973.

CEPAL. *La economía de América Latina en 1969*. Santiago, 1970.

CEPAL. *El desarrollo económico del Ecuador*. México, 1954.

CIDA. *Ecuador, tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola*. Washington, Unión Panamericana, 1965.

CORAGGIO, J.L. *La tarea de investigación regional: propuesta metodológica*. Managua, INIES, 1982.

CUEVA SILVA, J. *Comercialización del banano ecuatoriano*. Quito, AECA, 1964.

CUVI, M. y CARRION, L. *Oferta tecnológica en la producción de banano en el Ecuador*. Quito, FLACSO, 1984. (Mecanografiado).

Diario *El Comercio*. Quito, 16 de agosto de 1986.

Diario *El Comercio*. Quito, 13 de enero de 1985.

Diario *Hoy*. Quito, 23 de enero de 1986.

Diario *Hoy*. Quito, 17 de abril de 1985.

Diario *Hoy*. Quito, 1 de diciembre de 1984.

DUQUE, F. y PASTRANA, M. *Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria*. Santiago, PROELCE, 1973.

ECUADOR. *Encuesta Agropecuaria de 1968*. s.n.t.

ECUADOR. *I Censo Agropecuario de 1954*. s.n.t.

ELLIS, F. *Las transnacionales del banano en Centroamérica*. San José (Costa Rica), EDUCA, 1983.

Entrevista al Ing. Giovanni Rosanía, ex-director nacional de hidrocarburos, 1985.

Entrevista al Ing. Ismael Armas, funcionario del PNB, 1984.

Entrevista al señor Hugo Borja. Machala, 1984.

Entrevista a la Ing. María Gonzaga. Machala, 1984.

Entrevista al Econ. Cornelio Marchán, ex-subsecretario de Relaciones Exteriores y ex-asesor de la Presidencia de la República, 1984.

Entrevista al Econ. Novillo, funcionario del PNB. 1984.

Entrevista con el Ing. Rafael Ríos, ex-subsecretario de Agricultura y ex-director de PNB. 1984.

Entrevista al Mayor Jaime Vejar. Machala, 1984.

Entrevista al Dr. Hernán Vallejo, ex-director de la UPEB, ex-gerente de COMUNBANA y ex-Ministro de Agricultura de Colombia, 1982.

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

FARRELL, G. *El movimiento sindical frente a la segmentación tecnológica y sala-*

rial del mercado de trabajo. En Proceso de industrialización ecuatoriano. Quito, IIE-PUCE, 1983.

FAUROUX, E. *Cambios en los sistemas de producción en la Costa ecuatoriana.* Revista Ciencias Sociales (Quito) 4 (14): 87-110, 1982.

FLICHMAN, G. *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino.* Buenos Aires, siglo XXI, 1977.

FRENKEL, R. Et al. *La rama vertical algodoneira.* Buenos Aires, CFI, 1975.

GANAN, E. y MORTIMORE, M. *La programación andina y sus resultados en el Ecuador: el papel de las empresas transnacionales.* Santiago, CEPAL, 1979.

GLOVER, D. *Contract farming and the transnationals.* Tesis de Doctorado. Canadá, Universidad de Toronto, 1982. Capítulo 5.

GUILLER, A. *Urbanización y clases sociales en el Ecuador.* Tesis de Maestría. Quito, FLACSO, 1983.

HANSON, D. *Political decision making in Ecuador: the influence of business groups.* Tesis de Doctorado. E.U., Universidad de Florida, 1971.

HERRERA VASCONEZ, C. *Algunos datos sobre la producción y comercialización de banano en el mundo y particularmente en el Ecuador.* Guayaquil, REV-FAO, 1965. (Doc. 021-ST)

HIRSCHMAN, A. *Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos.* El Trimestre Económico (México), 45 (173): 199-236, 1977.

HURTADO, O. *El poder político en el Ecuador.* Quito, PUCE, 1977.

INEC. *Censo de 1982. Resultados anticipados por muestreo.* Quito, 1983.

INEC. *Censos de población.* Quito, 1950, 1962, 1974 y 1982.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. *II Censo Agropecuario.* Quito, 1978.

ISS-PREALC. *Planificación para las necesidades básicas en América Latina.* Quito, 1983. (Borrador).

- JUNAPLA. *El estrato popular urbano de Machala y Puerto Bolívar*. Quito, 1973.
- KAUTSKY, K. *La cuestión agraria*. México, Ed. de Cultura Popular, 1974.
- LARREA, C. *Crecimiento urbano y dinámica de las ciudades intermedias en el Ecuador*. (1950-1982). En F. Carrión (comp). *El proceso de urbanización en el Ecuador-Antología*. Quito, El Conejo-CIUDAD, 1986.
- LARREA, C. *El sector agroexportador y su articulación en la economía ecuatoriana (1948-1972): subdesarrollo y crecimiento desigual*. En L. Lefebvre (ed.). *Economía política del Ecuador: Campo, región, nación*. Quito, Corporación Editora Nacional, 1985.
- LARREA, C. *El comercio exterior ecuatoriano y la exportación de banano entre 1948 y 1972: descripción y periodización*. Quito, FLACSO, 1982. (Mecanografiado).
- LARREA, C. *Empresas transnacionales y exportación bananera en Ecuador, (1948-72): un ensayo interpretativo*. Quito, FLACSO, 1980. También disponible en inglés como: *Transnational companies and banana exports from Ecuador, 1948-1972: an interpretation*. North South (Montreal), 7(14): 3-42, 1982.
- LENHMAN, D. *A theory of agrarian structure typology and paths of transformation in Latin America*. Universidad de Cambridge, 1976. (Working Papers No. 25).
- LENIN, V.I. *Obras completas*. Buenos Aires, Ed. Cartago, 1969. Tomos 1,4, 8, 16, 19 y 20.
- LEVIE, E. *Informe al gobierno sobre mercadeo de bananos*. Quito, FAO, 1966. (Mecanografiado).
- LEVIE, E. y McPherson, D.D. *Posibles líneas de acción para mejorar la situación del banano en el Ecuador*. Quito, 1966. (inédito).
- MAG. *Estadísticas bananeras No. 6*. Guayaquil, 1967.
- MARTINEZ, L. *Auge y crisis del banano en la provincia de Esmeraldas*. Revista Economía (Quito) No. 65: 37-75, 1976.

- MAY, S. y PLAZA, G. *La empresa estadounidense en el extranjero. Caso de estudio: la United Fruit Company en América Latina*. México, Nuevo Mundo, 1958.
- MAY, S. y PLAZA, G. *The United Fruit Company in Latin America*. Washington, National Planning Association, 1958.
- MEILLASSOUX, C. *Mujeres, graneros y capitales*. México, siglo XXI, 1979.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y BIENESTAR SOCIAL. *Salarios mínimos*. Quito, Coast. Londres, the Atholone Press, 1978.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y BIENESTAR SOCIAL. *Boletín No. 19*. Quito, 1978.
- NAVARRO, G. *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito, Sol y Tierra, 1976.
- NAVAS, R. *Comercialización de combustibles al sector naviero*. Tesis. Quito, Fac. de Administración, Universidad Central, 1984. (Mecanografiado).
- OEA. *Estudio sectorial sobre empresas transnacionales en América Latina: la industria bananera*. Washington, 1975.
- ONU. *Monthly Bulletin of Statistics*. New York, varios números.
- ONU. *Statistical Yearbook*. New York, 1977.
- PALOMEQUE, E. y HOFFMEYER, H. *La situación de los jornaleros rurales en la zona de Machala (El Oro)*. Quito, CESA, 1982.
- PEREZ, J.P. *Clase obrera y democracia en el Ecuador*. Quito, El Conejo, 1985.
- PINTO, A. *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina*. En A. Pinto et al. *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*. Buenos Aires, Ed. Solar, 1971.
- PREALC. *Situación y perspectivas del empleo en Ecuador*. Santiago, 1976.
- PROGRAMA NACIONAL DEL BANANO. *Costo de producción de un cultivo de banano por hectárea y por año*. Guayaquil, PNB, 1983. (Mecanografiado).

PROGRAMA NACIONAL DEL BANANO. *Veintiséis años sirviendo al agricultor bananero*. Guayaquil, MAG-PNB, 1981.

REDCLIFT, M.R. *Agrarian reform and peasant organization on the ecuadorian Coast*. Londres, the Atholone Press, 1978.

REVISTA SOUTH. *Inglaterra*, enero de 1985.

REVISTA VISION. *El banano, la fruta más competitiva*. México, 56 (3): 28, 1981.

SINGER, P. *Economía política del trabajo*. México, Siglo XXI, 1980.

SYLOS LABINI, P. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, Ed. Oikos tau, 1966.

TARTE, R. *Mejoramiento genético: futuro de la industria bananera*. Panamá, UPEB, Informe mensual No. 14, 1979.

TORRADO, S. *Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: notas teórico-metodológicas*. *Demografía y Economía* (México, Colegio de México) 15 (2): 46, 1981.

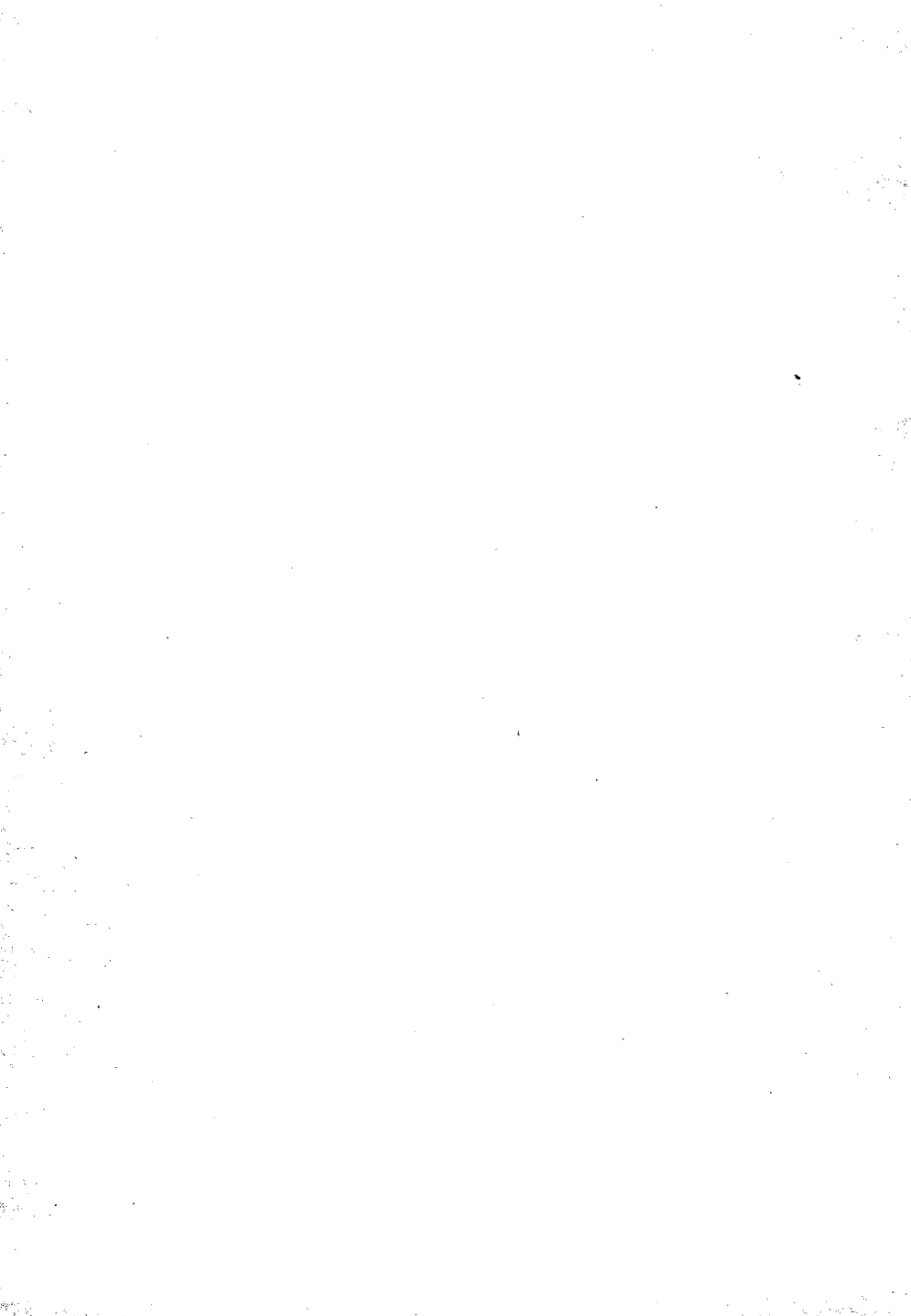
UPEB. *Informe mensual No. 61*. Panamá, 1983.

UPEB. *Informe mensual No. 42*. Panamá, junio de 1981.

UPEB. *Informe mensual No. 41*. Panamá, 1981.

UPEB. *Informe mensual No. 14*. Panamá, 1979.

WOLF, E. y MINTZ, W.W. *Haciendas y plantaciones en Mesoamérica y las Antillas*. En CLACSO. *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*. México, Siglo XXI, 1978.



LOS AUTORES

Malva Espinosa Cifuentes, nació en Chile en 1946. Estudió Sociología en la Universidad de Chile y en la Universidad Central del Ecuador, y obtuvo el Master en Desarrollo en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Quito. Ha sido Investigadora de Planta en la Universidad de Oslo, en FLACSO-Quito, y en CEDIS y CIESE, en Ecuador. Asimismo ha participado en varios seminarios internacionales y es autora de varias publicaciones, entre las que cabe citar: *Conciencia y Sindicalización Campesina en una área rural de Santiago* (coautora, 1971), *Acerca de Educación Formal-Informal: una experiencia en Chile 1972-1973*, *Selfreliance and Dependance: a Latinoamerican perspective* (1977), *El horizonte político popular* (1984), *Contrapunto: Chile antes y después del golpe de estado* (en preparación).

Carlos Larrea Maldonado nació en Quito en 1951. Se graduó como Ingeniero Civil por la Universidad Central del Ecuador (1975), habiendo obtenido además la Licenciatura en Filosofía en la Universidad Católica de Quito y el Magister en Ciencias Sociales, en la Fundación Bariloche, Argentina. Ha sido Docente de la Universidad Central del Ecuador, de la Universidad Católica del Ecuador, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, sede Quito, y de la Universidad Técnica de Ambato. Adicionalmente ha ejercido las funciones de Coordinador del área técnico metodológica en FLACSO, sede Quito, Director del Proyecto de Investigación

“Agroexportador en la Costa Sur”, Investigador de Planta del Centro de Investigaciones CIUDAD, entre otras funciones académicas.

Es autor de varios artículos en revistas especializadas, dentro y fuera del país y coautor de *Elecciones en Ecuador: 1978-1980. Análisis, Partidos, Resultados* (1983), *Las Elecciones Presidenciales en el Ecuador* (1984) y *Transnacionales, Agroexportación y Paisaje Agrario en la Costa* (en prensa) y ha colaborado con estudios especializados en varias otras publicaciones.

Paola Sylva Charvet nació en Quito en 1953. Obtuvo la Licenciatura en Antropología en la Universidad Católica del Ecuador y la Maestría en Ciencias Sociales, con especialización en Desarrollo, en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Quito. Ha trabajado como investigadora residente de la Estación Científica Charles Darwin y participado en algunos proyectos de investigación, entre ellos en el que elaboró el estudio que se publica en este libro. Desde 1985 es Directora del Centro de Educación y Promoción Popular. Ha publicado *Gamonalismo y Lucha Campesina* (1986) y es coautora de *La Fiesta Religiosa Campesina en los Andes Ecuatorianos*, aparte de artículos en revistas especializadas. Al momento se encuentran en preparación o en prensa algunos estudios en el campo de las ciencias sociales.

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) es un organismo internacional de carácter regional y autónomo, constituido por los países latinoamericanos y del Caribe, para promover la enseñanza e investigación en el campo de las Ciencias Sociales.

La FLACSO fue creada por los Estados de América Latina y el Caribe en 1957, en la Conferencia Latinoamericana de Ciencias Sociales realizada en Río de Janeiro. Actualmente, FLACSO cuenta con Sedes y Programas Académicos en Buenos Aires, Costa Rica, La Paz, México, Quito, Río de Janeiro y Santiago de Chile.

Los objetivos de la Facultad, según lo establece sus Estatutos son:

- a. Asegurar la formación de especialistas en Ciencias Sociales en América Latina, a través de cursos de postgrado y especialización;
- b. Realizar investigación en el área de las ciencias sociales sobre asuntos relacionados con la problemática latinoamericana;
- c. Difundir en la región latinoamericana por todos los medios y con el apoyo de los Gobiernos y/o instituciones, los conocimientos de las ciencias sociales, sobre todos los resultados de sus propias investigaciones;
- d. Promover el intercambio de materiales de enseñanza de las ciencias sociales para América Latina;
- e. Colaborar con las instituciones universitarias nacionales y con organismos análogos de enseñanza y de investigación en América Latina, a fin de promover la cooperación en el campo que le es propio. A tal efecto, procurará la colaboración de los organismos internacionales, regionales, tanto gubernamentales como no gubernamentales; y,
- f. En general, realizar todas aquellas actividades académicas relacionadas con las ciencias que conduzcan al desarrollo y la integración de los países de la región latinoamericana.

CORPORACION EDITORA NACIONAL

TITULOS PUBLICADOS:

LIBRO DEL SESQUICENTENARIO

- 1 Varios, ECUADOR, POLITICA Y SOCIEDAD, 1830-1980
- 2 Varios, ECUADOR, ARTE Y CULTURA, 1830-1980
- 3 Varios ECUADOR, ECONOMIA, 1830-1980 I
- 4 Varios, ECUADOR, ECONOMIA, 1830-1980 II

BIBLIOTECA DE HISTORIA ECUATORIANA

- 1 Roberto Andrade, HISTORIA DEL ECUADOR I
Estudio de Manuel Chiriboga
- 2 Juan León Mera, LA DICTADURA Y LA RESTAURACION
EN LA REPUBLICA DEL ECUADOR
Estudio de Rafael Quintero
- 3 Camilo Destruge, HISTORIA DE LA PRENSA DE GUAYAQUIL I
Estudio de Abel Romeo Castillo
- 4 Camilo Destruge, HISTORIA DE LA PRENSA DE GUAYAQUIL II
- 5 Roberto Andrade, HISTORIA DEL ECUADOR II
- 6 Eloy Alfaro, NARRACIONES HISTORICAS
Estudio y selección de Malcom D. Deas
- 7 Roberto Andrade, HISTORIA DEL ECUADOR III
- 8 Alberto Muñoz V., ORIGENES DE LA NACIONALIDAD ECUATORIANA
Estudio de Juan Cordero I.
- 9 Roberto Andrade, HISTORIA DEL ECUADOR IV
- 10 Varios, LA HISTORIA DEL ECUADOR: ENSAYOS DE INTERPRETACION
Editor: Enrique Ayala Mora

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

- 1 Gustavo Cosse, ESTADO Y AGRO EN EL ECUADOR: 1960-1980
Coedición con FLACSO
- 2 Nick D. Mills, CRISIS, CONFLICTO Y CONSENSO. Ecuador: 1979-1984
Coedición con CORDES
- 3 Osvaldo Barsky, LA REFORMA AGRARIA ECUATORIANA
Coedición con FLACSO
- 4 Enrique Ayala M., LUCHA POLITICA Y ORIGEN DE LOS PARTIDOS EN ECUADOR
Coedición con ADHILAC
- 5 Nelson Argones, EL JUEGO DEL PODER: De Guillermo Rodríguez Lara
a León Febres Cordero
Coedición con INFOC
- 6 Varios, LA ECONOMIA POLITICA DEL ECUADOR: Campo, Región, Nación
Coedición con FLACSO-CERLAC
- 8 Santiago Pérez, Alejandro Gutiérrez, CRISIS EXTERNA Y PLANIFICACION
EN ECUADOR: 1980-1984
- 9 Amparo Menéndez-Carrión, LA CONQUISTA DEL VOTO:
De Velasco a Roldós
Coedición con FLACSO

- 10 Varios, INVESTIGACION AGRARIA Y CRISIS:** Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia
Coedición con la Junta del Acuerdo de Cartagena y ORSTOM
- 11 Varios, EL ECUADOR EN LA ENCRUCIJADA:**
Crisis, empleo y desarrollo
Coedición con la Federación Nacional de Economistas del Ecuador.
- 12 Varios, LA CRISIS DE LA ECONOMIA ECUATORIANA:**
Elementos para su interpretación
Coedición con el IDIS e ILDIS
- 13 CONADE-UNFPA, POBLACION Y CAMBIOS SOCIALES**
Diagnóstico sociodemográfico del Ecuador: 1950-1982
Coedición con CONADE
- 14 Rob Vos, INDUSTRIALIZACION, EMPLEO Y NECESIDADES BASICAS EN EL ECUADOR**
Coedición con FLACSO
- 15 Arnaldo M. Bocco, AUGE PETROLERO, MODERNIZACION Y SUBDESARROLLO:**
El Ecuador de los años setenta
Coedición con FLACSO

COLECCION POPULAR "15 DE NOVIEMBRE"

Coeditada con el INFOC

- 1 Varios, EL 15 DE NOVIEMBRE DE 1922 Y LA FUNDACION DEL SOCIALISMO, RELATADOS POR SUS PROTAGONISTAS I**
Estudio y edición de Vicente Pólit
- 2 Varios, EL 15 DE NOVIEMBRE DE 1922 Y LA FUNDACION DEL SOCIALISMO, RELATADOS POR SUS PROTAGONISTAS II**
- 3 Marco Velasco, INSUBORDINACION Y CONCIENCIA DE CLASE**
- 4 INIESEC, 28 DE MAYO DE 1944 Y FUNDACION DE LA CTE**
- 5 CEPLAES, MUJER Y TRANSFORMACIONES AGRARIAS**
- 6 Alexei Páez, EL ANARQUISMO EN EL ECUADOR**

COLECCION "ECUADOR"

Testimonios de autores extranjeros

Auspiciada por la Corporación Financiera Nacional

- 1 Varios, LA REVOLUCION DE QUITO 1809-1822**
Estudio y selección de Jorge Salvador Lara
- 2 Enrique Onffroy de Thoron, AMERICA ECUATORIAL I**
Estudio y traducción de Filoteo Samaniego
- 3 Enrique Onffroy de Thoron, AMERICA ECUATORIAL II**
- 4 Albert B. Franklin, ECUADOR. RETRATO DE UN PUEBLO**
Estudio de Eugenio Aguilar A.
- 5 Varios, LA ECONOMIA COLONIAL**
Estudio de Manuel Miño G.
- 6 Joaquín de Avendaño, IMAGEN DEL ECUADOR: Economía y Sociedad vistas por un viajero del siglo XIX**
Estudio de Leoncio López-Ocón

BIBLIOTECA ECUATORIANA DE ARQUEOLOGIA

Coeditada con la ESPOL

- 1 Varios, ARQUEOLOGIA DE LA COSTA ECUATORIANA:
Nuevos enfoques
- 2 Deborah Marie Pearsall, LA PRODUCCION DE ALIMENTOS EN
REAL ALTO: La aplicación de las técnicas etnobotánicas
al problema de la subsistencia en el período formativo ecuatoriano
- 3 Jonathan Damp, LA PRIMERA OCUPACION VALDIVIA DE REAL ALTO:
Patrones económicos, arquitectónicos e ideológicos

SERIE DE ESTUDIOS JURIDICOS

- 1 José Vicente Troya, ESTUDIOS DE DERECHO TRIBUTARIO
- 2 Aníbal Guzmán Lara, DICCIONARIO EXPLICATIVO DEL
DERECHO DEL TRABAJO EN EL ECUADOR I
- 3 Aníbal Guzmán Lara, DICCIONARIO EXPLICATIVO DEL
DERECHO DEL TRABAJO EN EL ECUADOR II

SERIE "LIBROS DE BOLSILLO"

- 1 AHS - INFOC, VOTE SABIENDO, Qué ofrecen los partidos y los Candidatos. . .
Edición: Beatriz Reyes y Ramón Gorriarán

OTROS TITULOS

- Pío Jaramillo Alvarado, EL INDIIO ECUATORIANO I y II
Estudio de Gonzalo Rubio Orbe
- C. Reginald Enock, ECUADOR, GEOGRAFIA HUMANA
Manuel Villavicencio, GEOGRAFIA DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR
Hernán Malo G., UNIVERSIDAD, INSTITUCION PERVERSA

BIBLIOTECA BASICA DEL PENSAMIENTO ECUATORIANO*

Coedición con el Banco Central del Ecuador

- 1 Julio E. Moreno, PENSAMIENTO FILOSOFICO SOCIAL
Estudio y selección de Hernán Malo González
- 2 Alfredo Espinosa Tamayo, PSICOLOGIA Y SOCIOLOGIA DEL
PUEBLO ECUATORIANO
Estudio de Arturo Andrés Roig
- 3 Antonio Flores Jijón, LA CONVERSION DE LA DEUDA ANGLO-
ECUATORIANA
Estudio de Eduardo Santos Alvite
- 4 FEDERICO GONZALEZ SUAREZ Y LA POLEMICA SOBRE
EL ESTADO LAICO
Estudio y selección de Enrique Ayala Mora

* La distribución de la Biblioteca está a cargo del Centro de Investigación y Cultura del Banco Central del Ecuador. (10 de Agosto 600 y Checa, Quito).

- 5 PENSAMIENTO ROMANTICO ECUATORIANO
Estudio y selección de Rodolfo Agoglia
- 6 Angel Modesto Paredes, PENSAMIENTO SOCIOLOGICO
Estudio y selección de Rafael Quintero
- 7 Jacinto Jijón y Caamaño, POLITICA CONSERVADORA
Estudio y selección de Ricardo Muñoz Chávez
- 8 PENSAMIENTO IDEALISTA ECUATORIANO
Estudio y selección de Horacio Cerutti Guldberg
- 9 PENSAMIENTO ILUSTRADO ECUATORIANO
Estudio y selección de Carlos Paladines
- 10 Belisario Quevedo, ENSAYOS SOCIOLOGICOS, POLITICOS Y MORALES
Estudio y selección de Samuel Guerra Bravo
- 11 José Peralta, PENSAMIENTO FILOSOFICO Y POLITICO
Estudio y selección de Juan Cordero I.
- 12 LA DEUDA EXTERNA DEL ECUADOR
Estudio y selección de Francisco Swett
- 13 PENSAMIENTO POPULAR ECUATORIANO
Estudio y selección de Jaime Durán Barba
- 14 PENSAMIENTO UNIVERSITARIO ECUATORIANO
Estudio y selección de Hernán Malo González
- 15 José María Vargas, ECONOMIA POLITICA DEL ECUADOR DURANTE LA COLONIA
Estudio de Carlos Marchán Romero
- 16 PENSAMIENTO POSITIVISTA ECUATORIANO
Estudio y selección de Carlos Paladines y Samuel Guerra
- 17 Víctor Emilio Estrada, MONEDA Y BANCOS EN EL ECUADOR
Estudio de René Benalcázar
- 18 Arturo Andrés Roig, EL HUMANISMO DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVIII I
- 19 Arturo Andrés Roig, EL HUMANISMO DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVIII II
- 20 PENSAMIENTO MONETARIO Y FINANCIERO I
Estudio y selección de Eduardo Larrea Stacey
- 21 PENSAMIENTO MONETARIO Y FINANCIERO II
- 22 TEORIA DE LA CULTURA NACIONAL
Estudio y selección de Fernando Tinajero
- 23 PENSAMIENTO AGRARIO ECUATORIANO
Estudio y selección de Carlos Marchán Romero
- 24 PENSAMIENTO ESTETICO ECUATORIANO
Estudio y selección de Daniel Prieto Castillo

Segunda Serie

- 25 HISTORIOGRAFIA ECUATORIANA
Estudio y selección de Rodolfo Agoglia
- 26 LA UTOPIA EN EL ECUADOR
Estudio y selección de Arturo Andrés Roig
- 27 LA PLANIFICACION EN EL ECUADOR
Estudio y selección de Leonardo Vicuña Izquierdo

28 Leopoldo Benites Vinuesa, ECUADOR: DRAMA Y PARADOJA

Estudio y selección de Simón Espinosa Cordero

29 EL ARIELISMO EN EL ECUADOR

Estudio y selección de Nancy Ochoa Antich

30 LA PROPIEDAD PRIVADA Y EL SALARIO

Estudio y selección de René Báez y Lucas Pacheco

31 TEORIA DEL ARTE EN EL ECUADOR

Estudio y selección de Edmundo Ribadeneira

32 PENSAMIENTO UNIVERSITARIO ECUATORIANO II

Estudio y selección de Estuardo Arellano

ACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

FLACSO SEDE QUITO

BIBLIOTECA

