

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

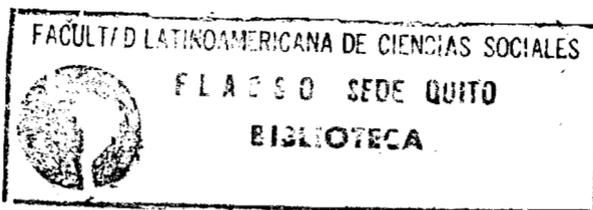
1987 08 15

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.

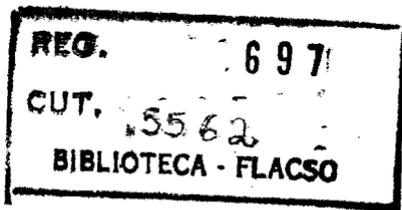
La coordinación de los aspectos académicos de la Biblioteca está a cargo de un Comité Editorial designado por la Corporación, compuesto por directores de centros de investigación y por destacados investigadores académicos a título personal.

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

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 1960 hasta 1971 y exportaciones de banano desde 1948 hasta 1971
(millones de dólares)

Escala semilogaritmica

Tendencias de largo plazo calculadas con regresiones exponenciales:

Exportaciones:

1960 - 1971: (excepto años de la primera guerra mundial)

$$X = 3.076(1.0274)^{t-1960} \quad \rho = 0.868$$

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

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

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

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

Exportaciones de banano:

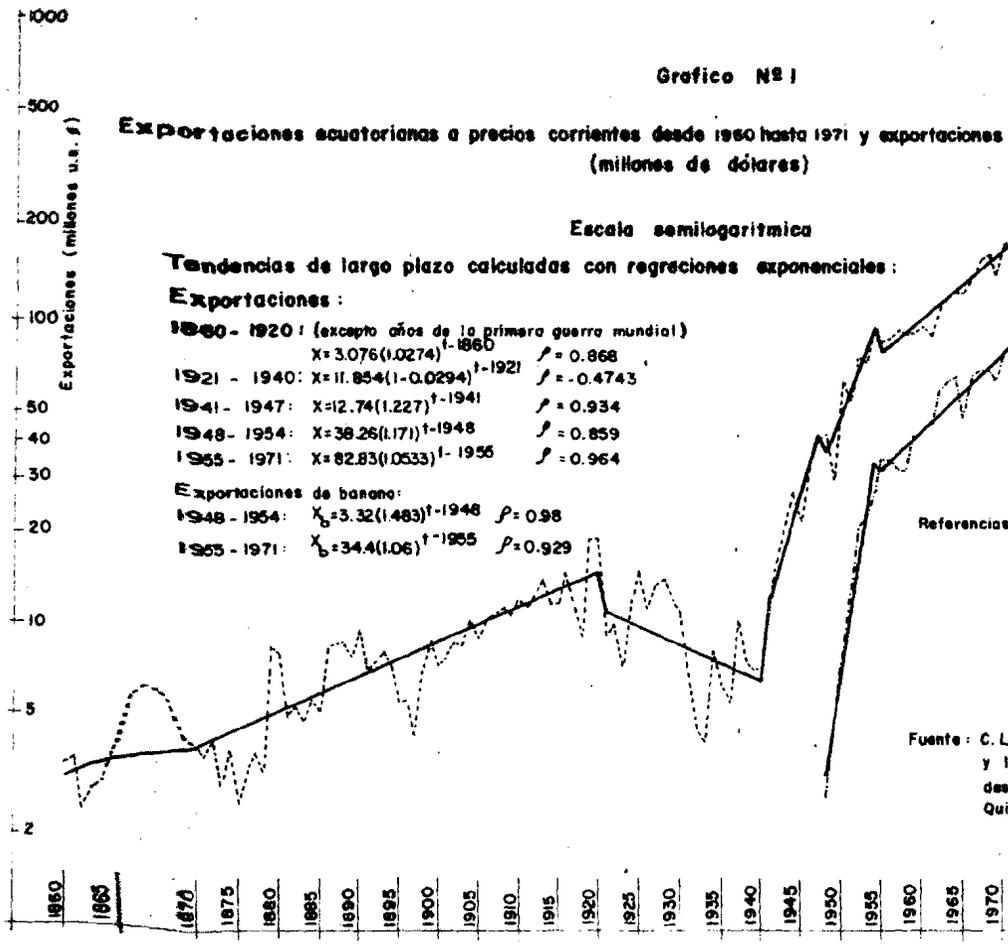
$$1948 - 1954: X_b = 3.32(1.483)^{t-1948} \quad \rho = 0.98$$

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

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

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

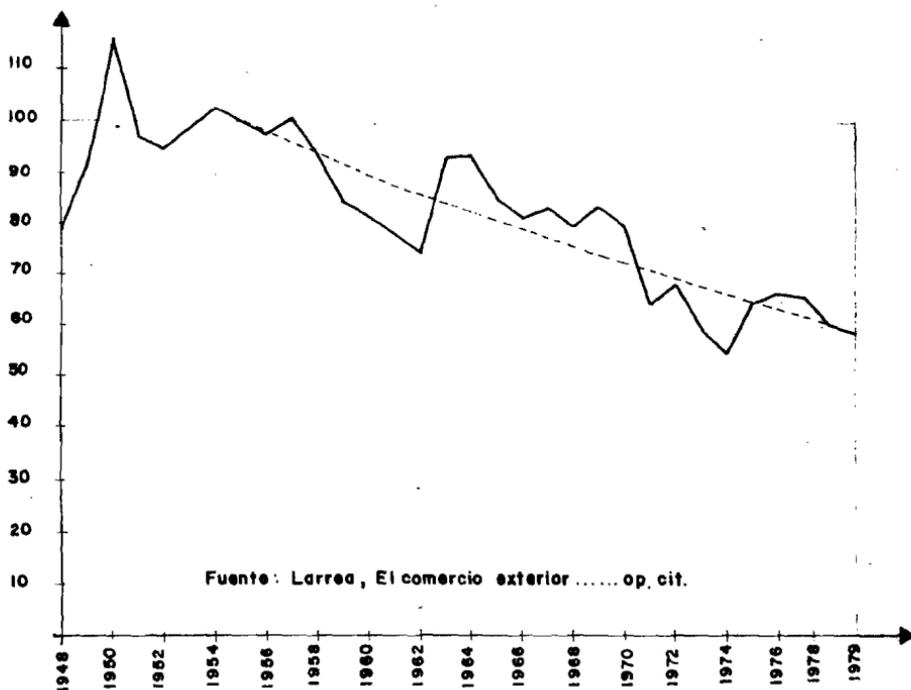
base: 1955 = 100

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

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

$\rho = -0.485$

$$R = \sqrt{\frac{\sum (Y_t - \bar{Y})^2}{\sum (Y - \bar{Y})^2}}$$

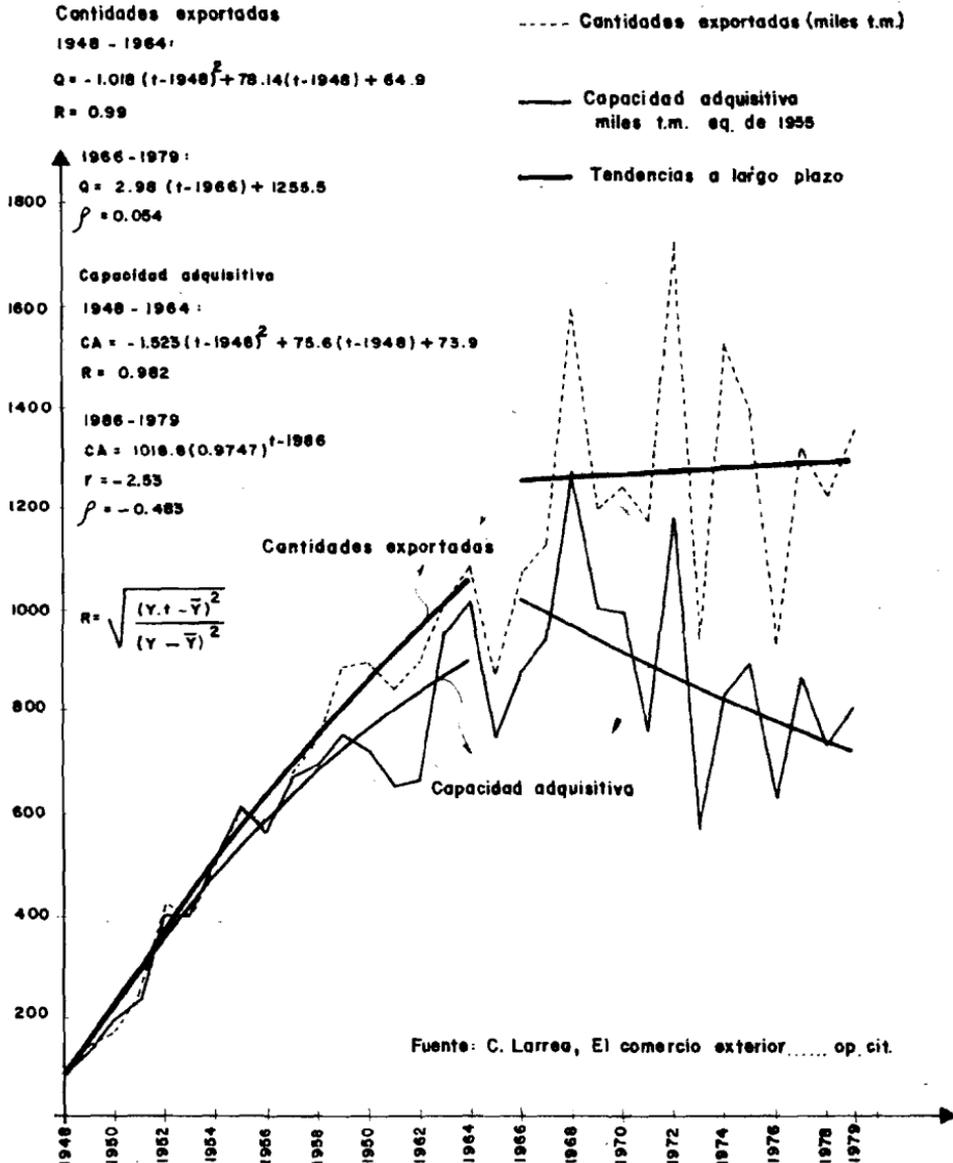


Grafico N° 4

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:

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

$$r = -5.54 \%$$

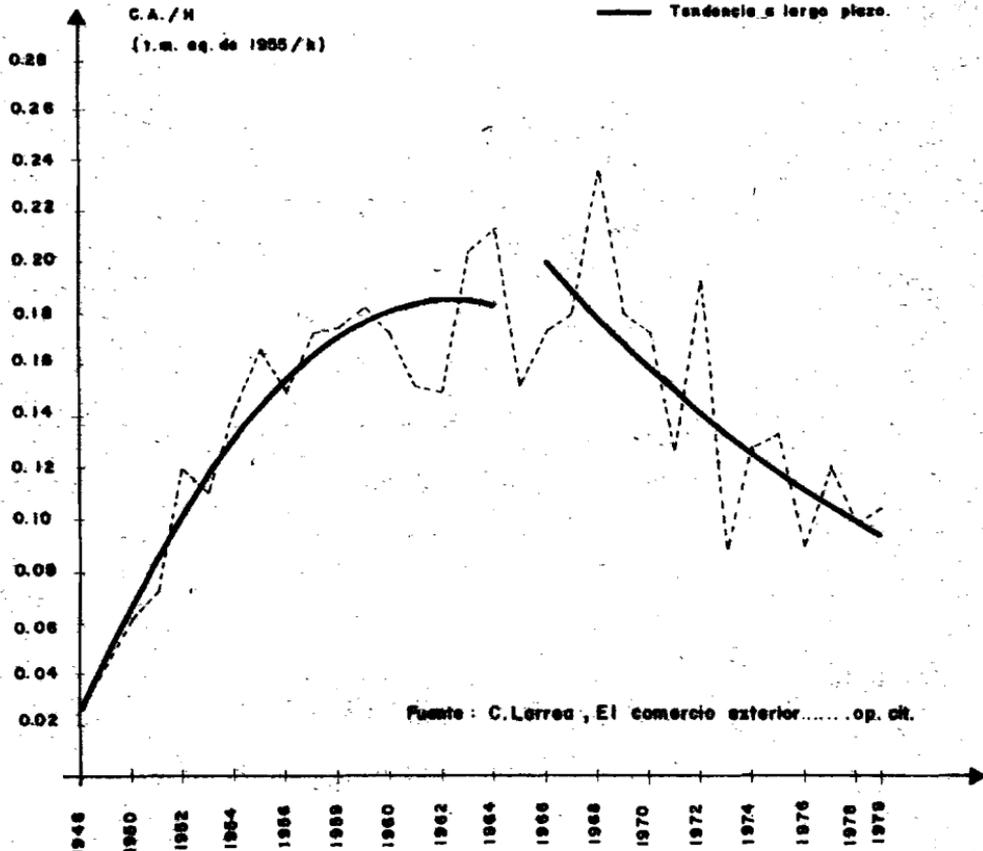
$$\rho = -0.776$$

C.A./H

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

----- C.A./H

————— Tendencia a largo plazo.



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

Grafico N° 5

Principales mercados del banano ecuatoriano (1948-1979)

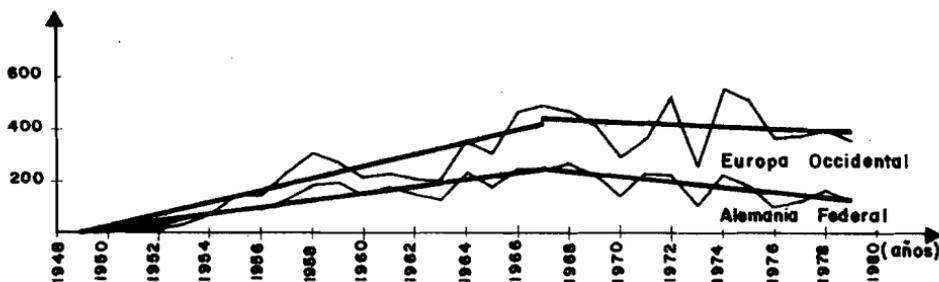
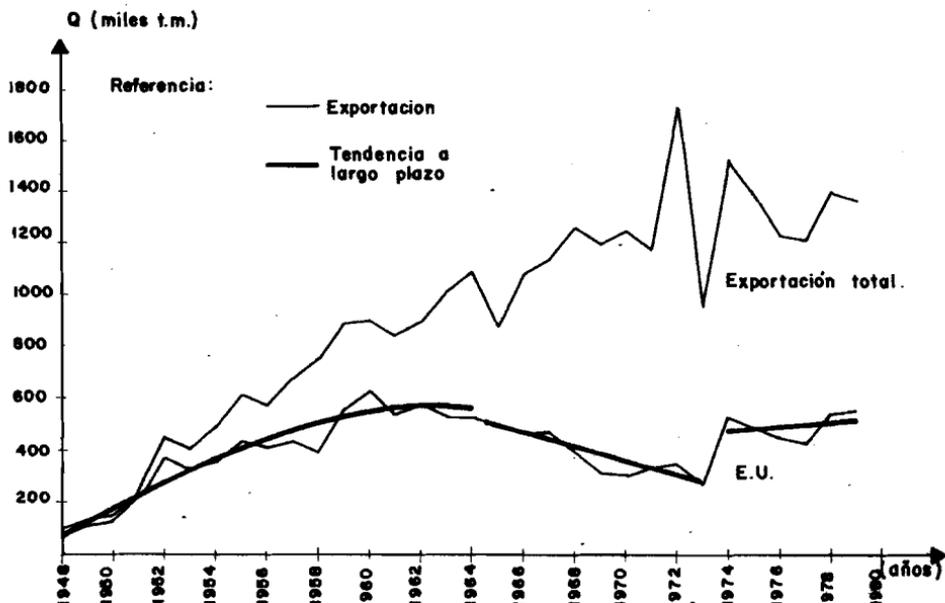
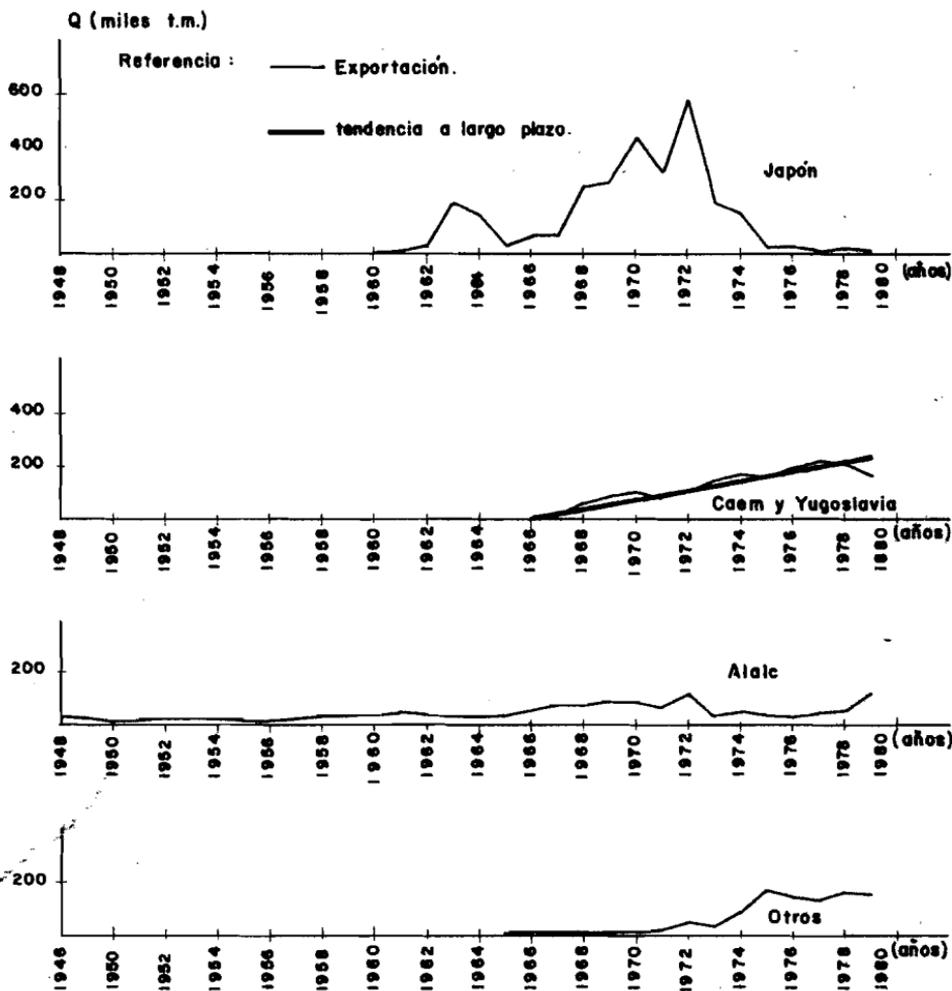


Grafico N° 5 (continuación)



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 Bélize). 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*. . .

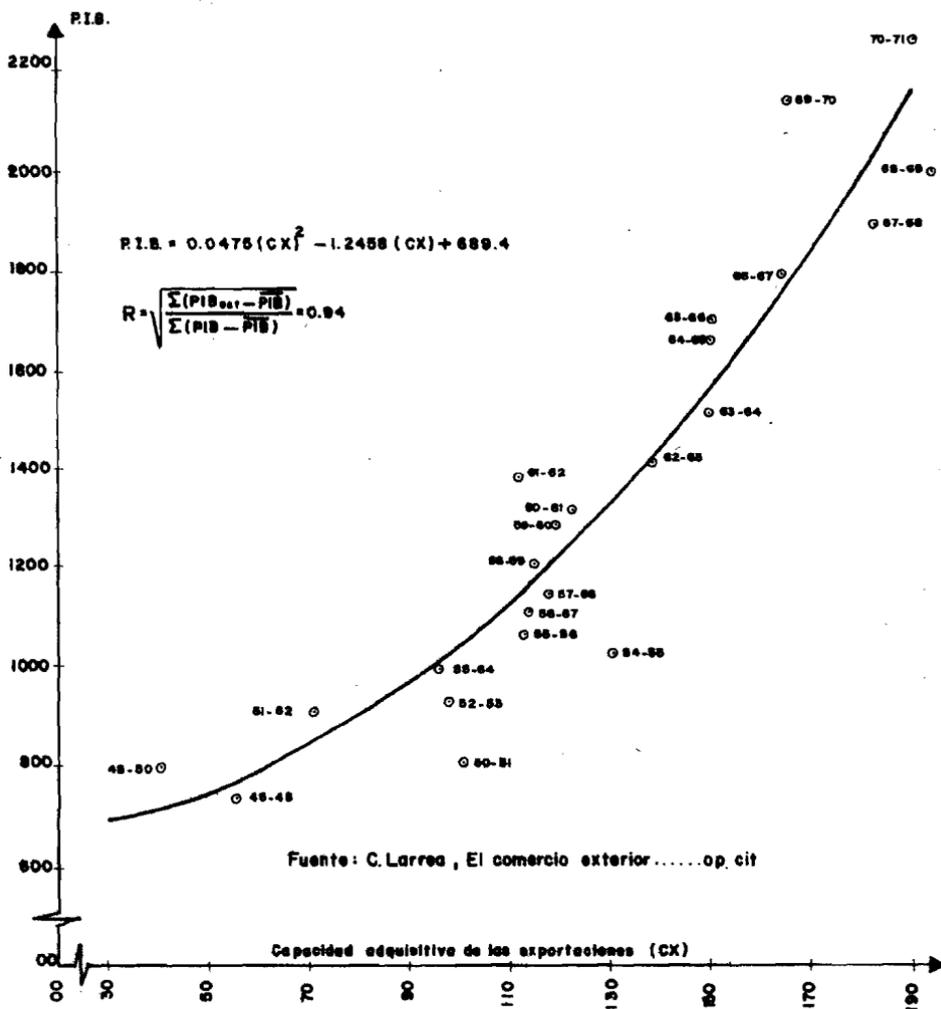
vamente bajo, y su valor fue aumentando a lo largo del tiempo. Así, este índice pasa de 5,1 a comienzos de los 50, a 10,4 en la década siguiente, para tomar un valor de 16,1 al final del período. En otras palabras, se encuentra un sustancial aumento, a lo largo del período, de la capacidad de la economía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