

**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

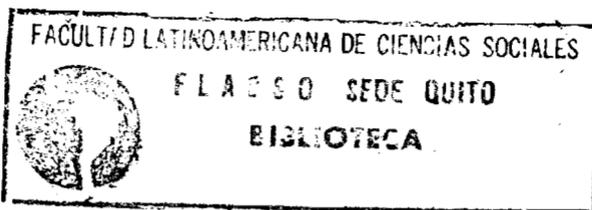
1987 08 15

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.

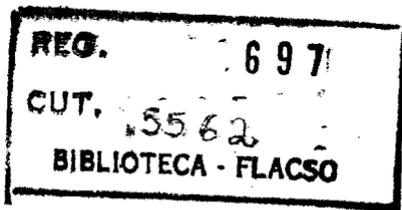
La coordinación de los aspectos académicos de la Biblioteca está a cargo de un Comité Editorial designado por la Corporación, compuesto por directores de centros de investigación y por destacados investigadores académicos a título personal.

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

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.

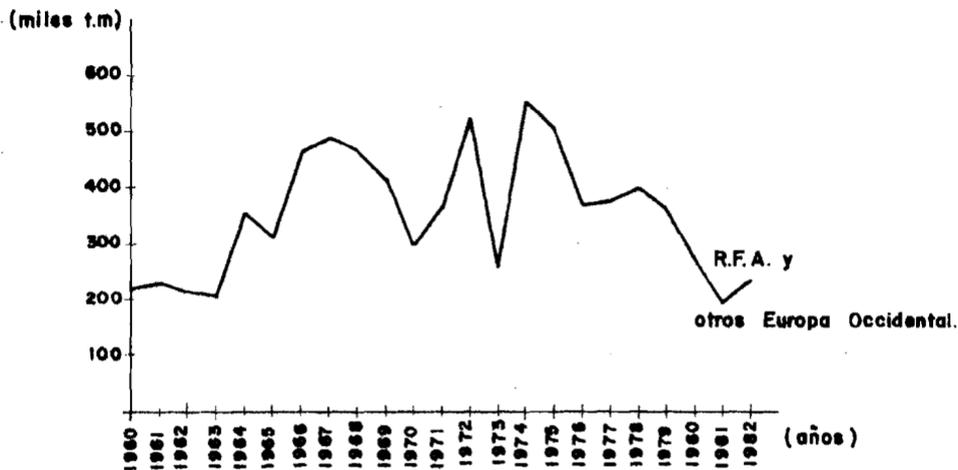
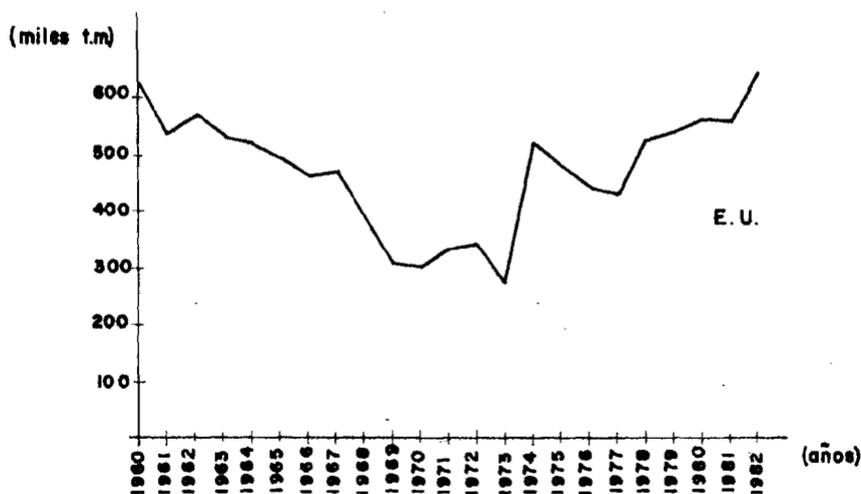
ción hasta 1977, cuando se inició una tendencia ascendente relacionada con la nueva política de *Standard Fruit*. En 1982, el país vendió a Estados Unidos 649.000 toneladas, la mayor cifra de la historia, equivalente al 51,5 o/o de las exportaciones nacionales de banano. Los datos para 1983 y 1984, pese 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

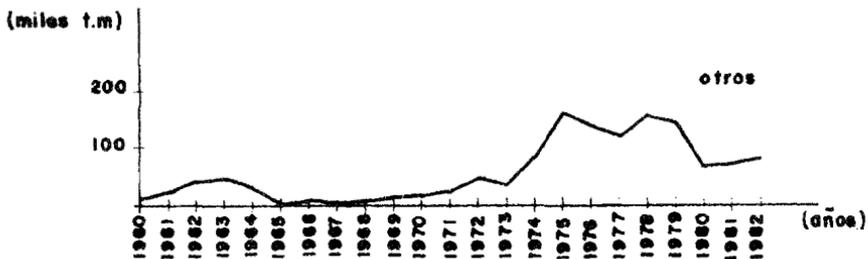
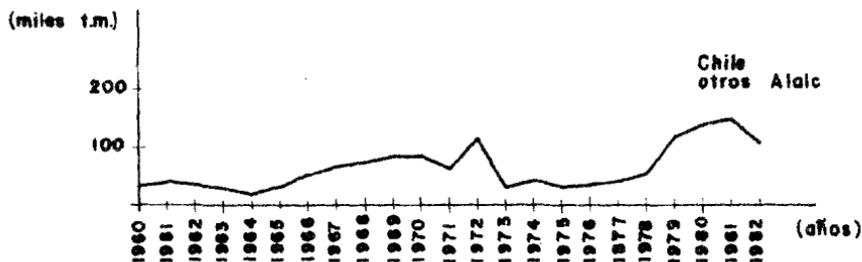
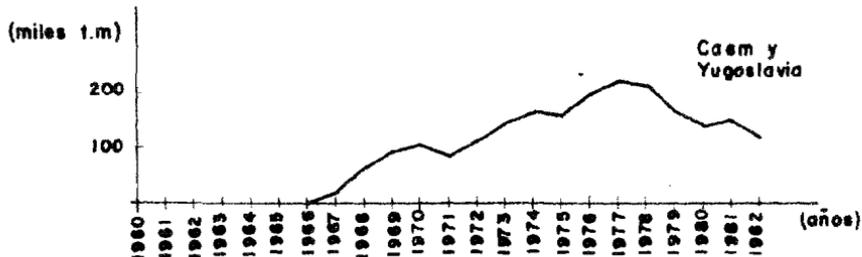
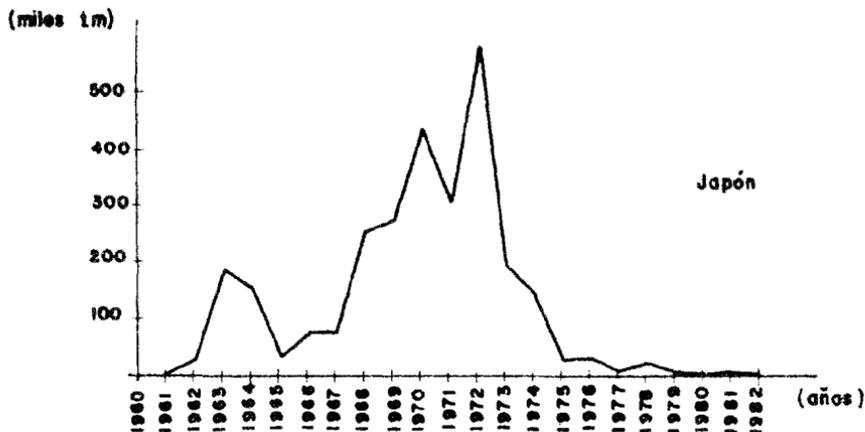
Banano: Exportaciones del Ecuador segun destino (1960-1982)



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*.

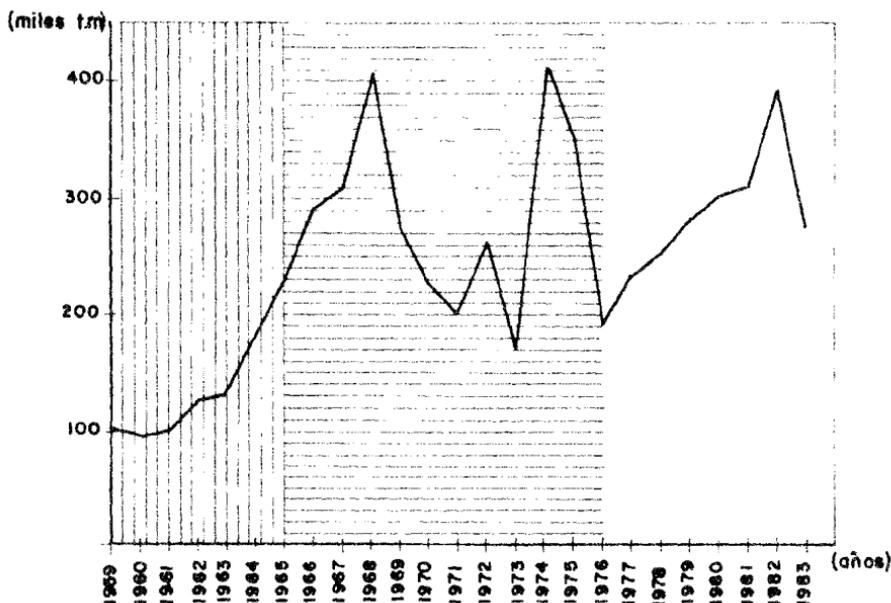
ESTRATEGIAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS

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)



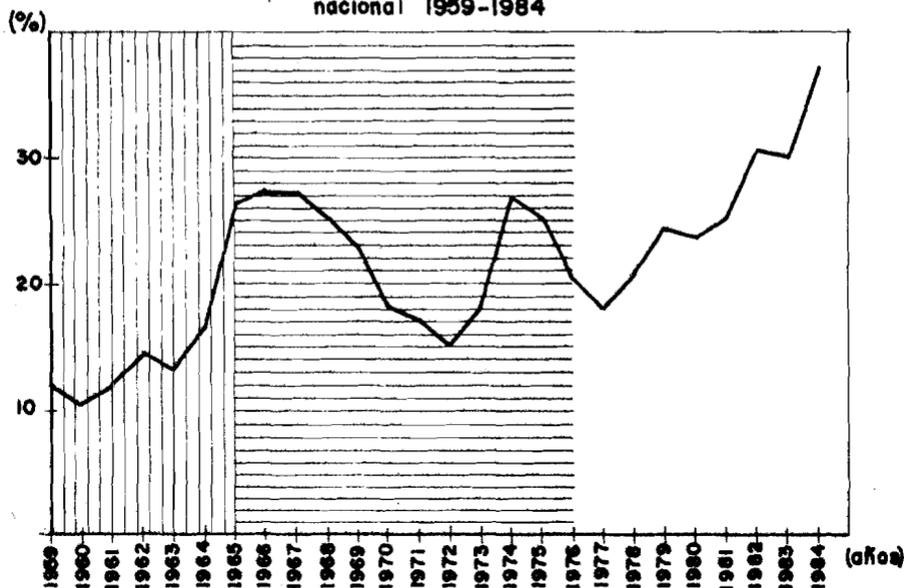
las operaciones de la firma tendrían una base mínima de 170.000 tm., pero en años en los que la demanda coyuntural creció por situaciones adversas en otras áreas, llegarían a las 400.000 tm. (1974). La tercera etapa muestra un contraste con la anterior, ya que prevalece una tendencia ascendente estable,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

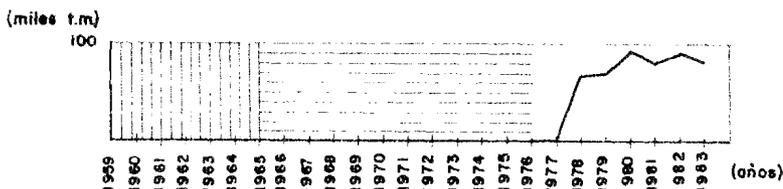
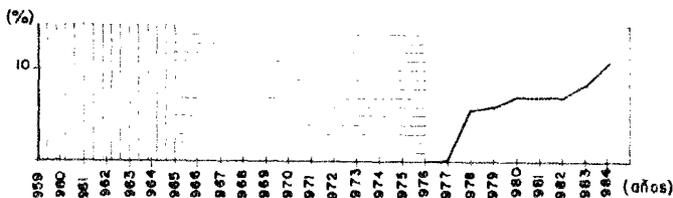


Grafico N° 5

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.

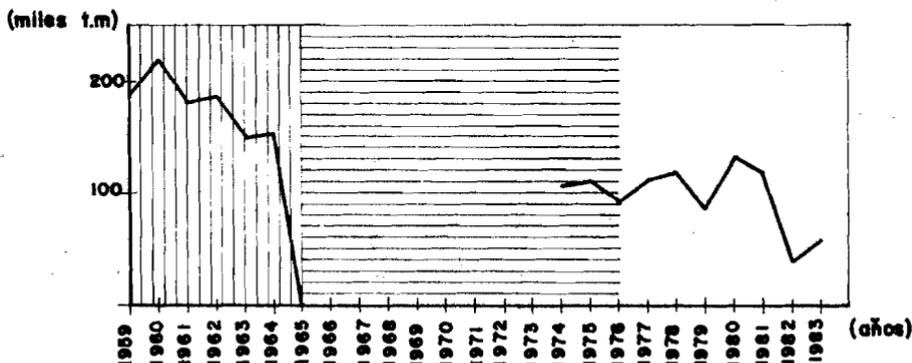
En los últimos años, la Compañía ha introducido dos cambios fundamentales en su política. El primero ha sido la reducción de sus transacciones con Exportadora Bananera Noboa y la suscripción de contratos con productores-exportadores nacionales pequeños, en forma similar a *Del Monte*. *United Brands*, 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.

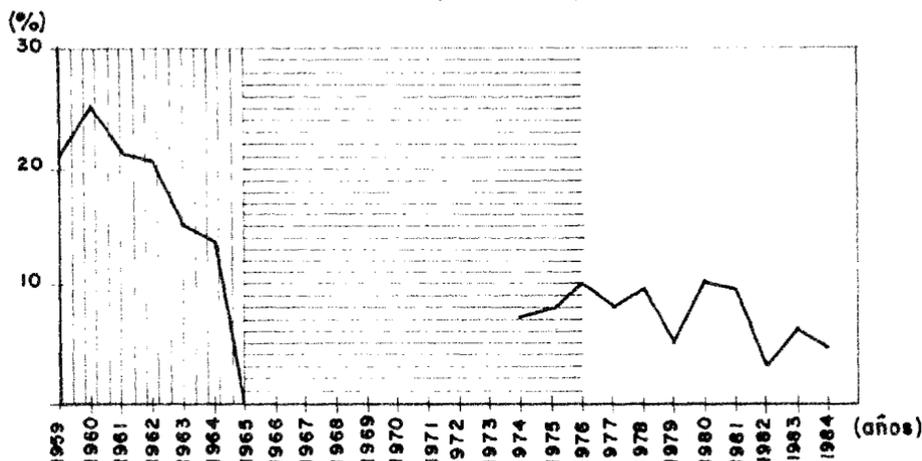
4. Exportadora Bananera Noboa

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

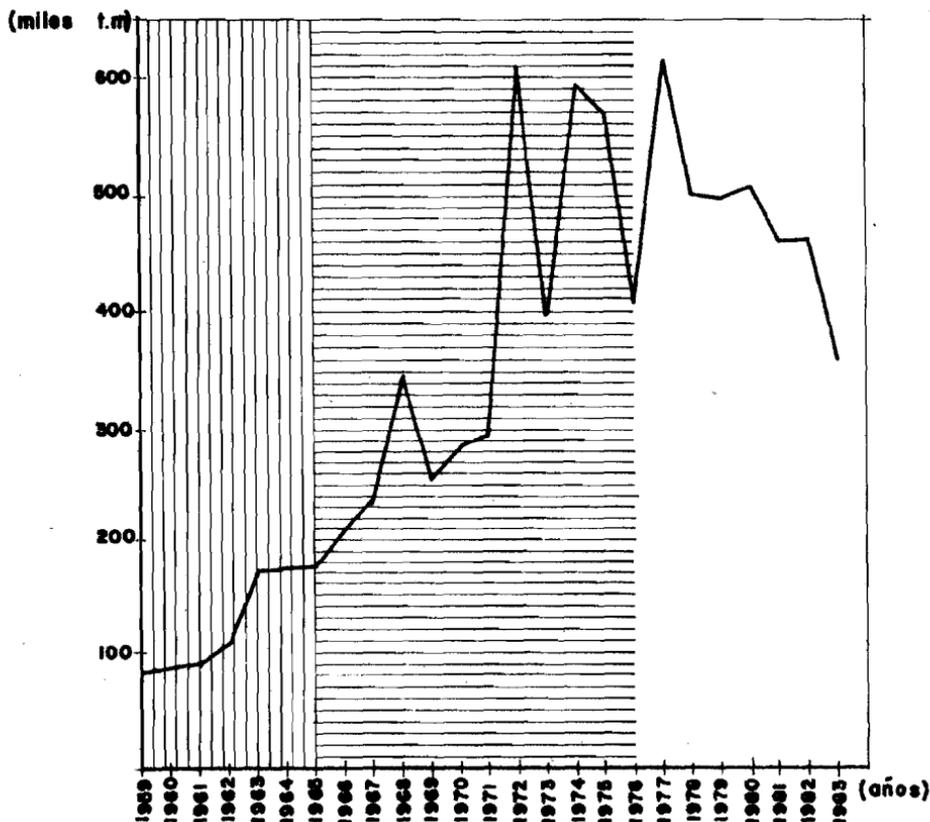
Fuente : Cuadro 10

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 Novea desde el Ecuador 1959-1983



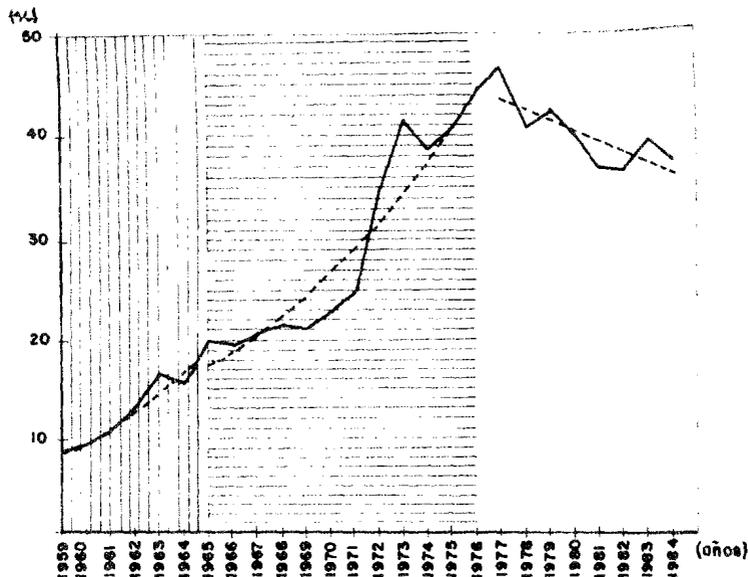
Referencias :

-  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 Zelanda | 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 "charterados" 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 hidrocarburiíferas 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 Noboa.

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 Noboa 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 afinado 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

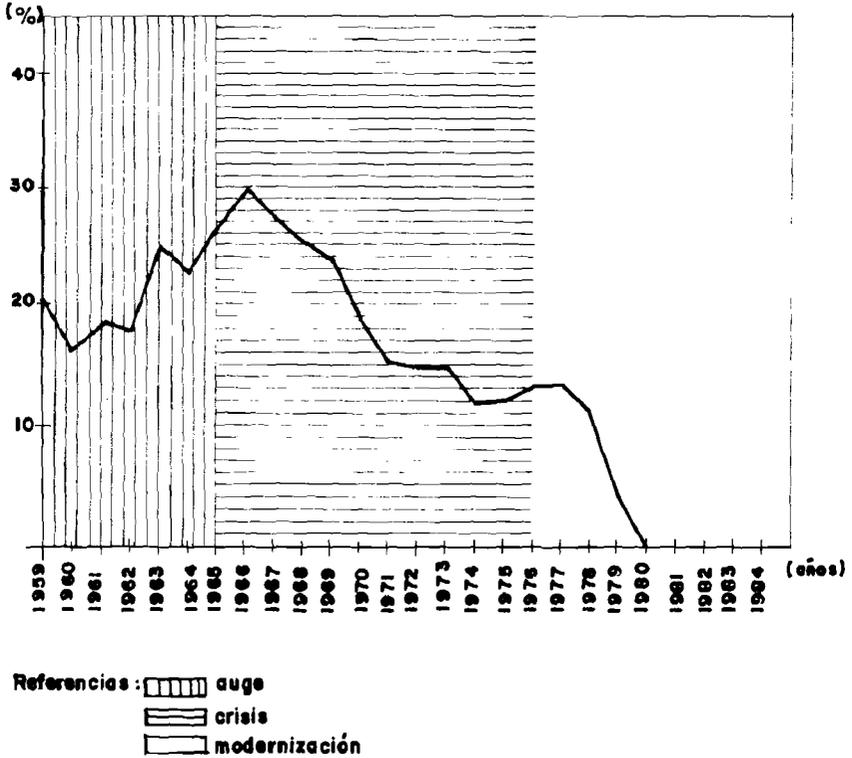
CONCLUSION

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)



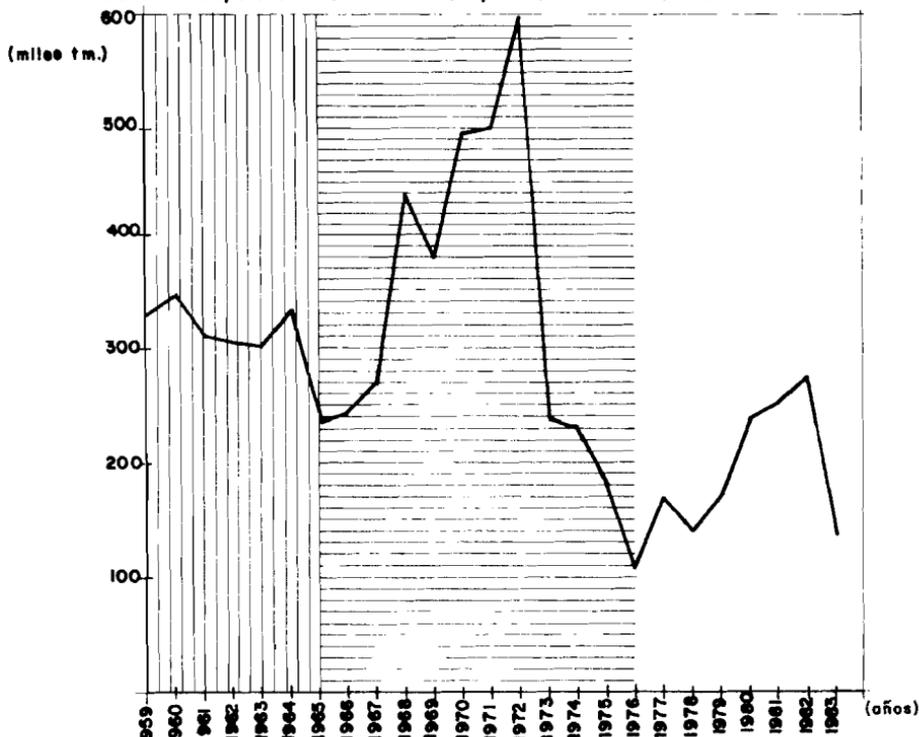
Fuente: Cuadro 10

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

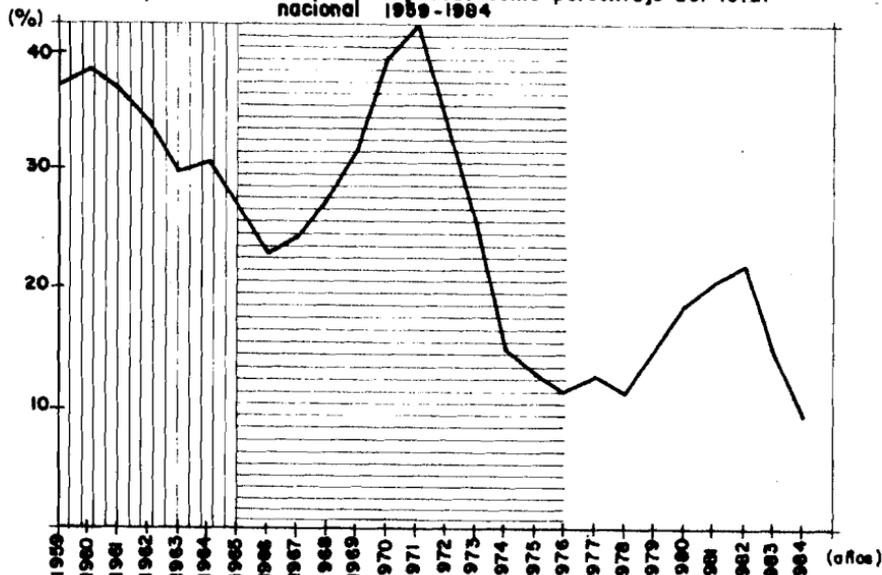


Fuente: Cuadro 10

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,

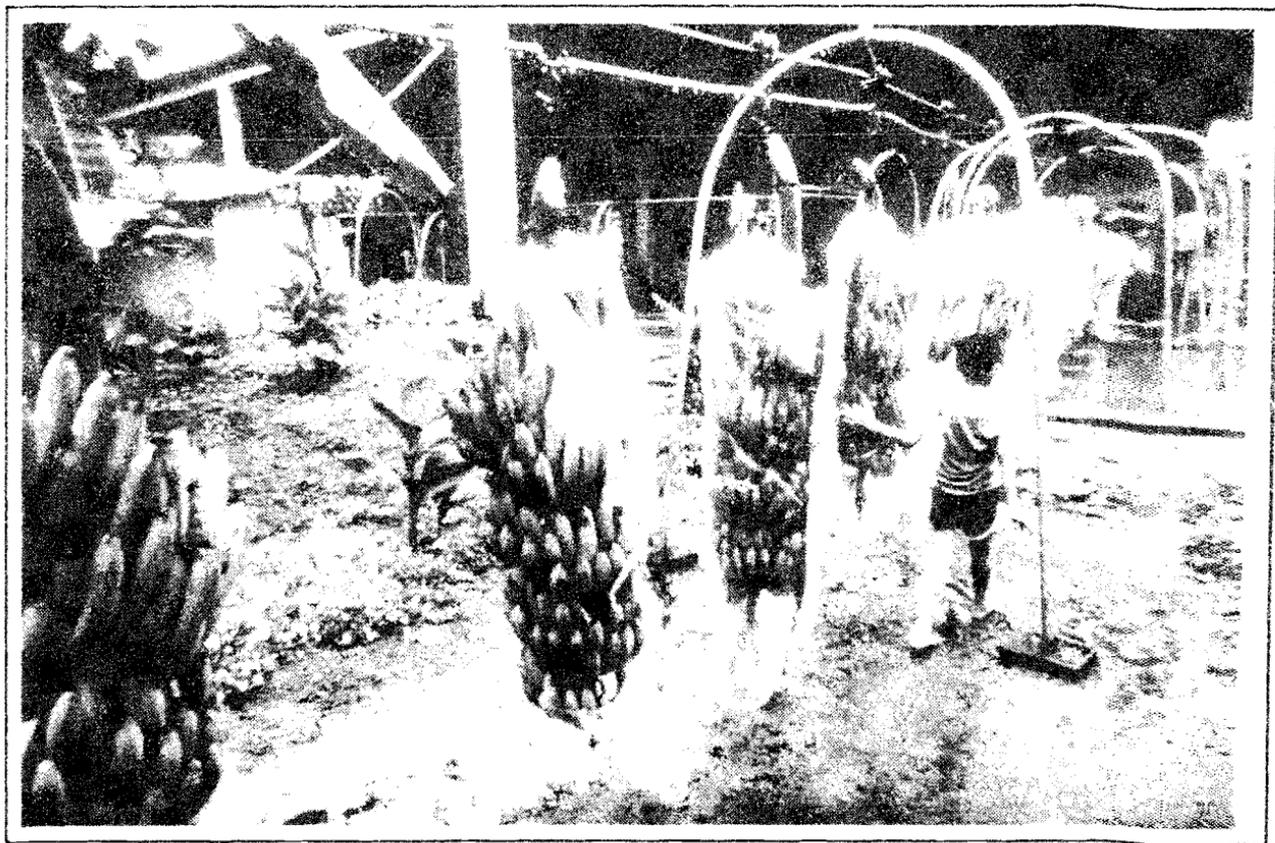
Gráfico N° 13
Banano: Exportaciones de otras Empresas como porcentaje del total nacional 1959-1984



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.