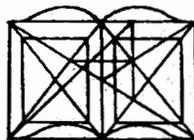


BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES
Volumen 6

LA ECONOMIA POLITICA
DEL ECUADOR
CAMPO, REGION, NACION

Editor: Louis Lefebvre

Proyecto FLACSO - CERLAC I



CORPORACION EDITORA NACIONAL
QUITO, 1985



CORPORACION EDITORA NACIONAL

Hernán Malo González (1931 - 1983)

Presidente Fundador

Enrique Ayala Mora

Presidente

Luis Mora Ortega

Director Ejecutivo

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES

Volumen 6

LA ECONOMIA POLITICA DEL ECUADOR:

Campo, Región, Nación

Editor: Louis Lefeber

Impreso y hecho en el Ecuador

Revisión de textos: María Cuvi

Supervisión Editorial: Jorge Ortega

Levantamiento de textos: Azucena Felicita, Rosa Albuja

Diseño Gráfico: Edwin Navarrete

Impreso en Editora PORVENIR

Derechos a la primera edición:

CORPORACION EDITORA NACIONAL, 1985

Veintemilla y 12 de Octubre

Edif. Quito 12 El Girón W of. 51

Tf. 554558 P.O. Box 4147

Quito - Ecuador

CONTENIDO

Presentación	11
Agradecimientos	15
CAPITULO 1	
<i>Louis Leféber</i>	
El fracaso del desarrollo: Introducción a la Economía Política del Ecuador	17
CAPITULO 2	
<i>Carlos Larrea Maldonado</i>	
El Sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948 - 1972): Subdesarrollo y crecimiento desigual	35
CAPITULO 3	
<i>Manuel Chiriboga Vega</i>	
La crisis agraria en el Ecuador: tendencias y contradicciones del reciente proceso	91

CAPITULO 4 <i>Luciano Martínez V.</i> Articulación mercantil de las comunidades indígenas en la Sierra ecuatoriana	133
CAPITULO 5 <i>Gilda Farrell</i> Migración temporal y articulación al mercado urbano de trabajo. Estudio de caso	179
CAPITULO 6 <i>Peter C. Meier</i> El artesanado ecuatoriano: situación actual, estrategia de supervivencia y perspectivas de desarrollo	197
CAPITULO 7 <i>Edgar Pita S.</i> Políticas de Fomento a la pequeña industria en el Ecuador	219
CAPITULO 8 <i>Fabio Villalobos</i> Ecuador: Industrialización, empleo y distribución del ingreso: 1970-1978	243
CAPITULO 9 <i>Graciela Schamis</i> Desarrollo industrial e inversión extranjera: una interpretación	293
CAPITULO 10 <i>Gilda Farrell</i> El movimiento sindical frente a la segmentación tecnológica y salarial del mercado de trabajo	337
CAPITULO 11 <i>Arnaldo M. Bocco</i> Políticas estatales y ciclo económico	369
CAPITULO 12 <i>Jaime Moncayo G.</i> Problemas del sector externo de la economía ecuatoriana	405

CAPITULO 13

Liisa North

**Implementación de la política económica
y la estructura del poder político en el Ecuador**

425

Los autores

459

FLACSO

461

CERLAC

462

Publicaciones de la Corporación Editora Nacional

463

**EL SECTOR AGROEXPORTADOR Y SU ARTICULACION
CON LA ECONOMIA ECUATORIANA DURANTE
LA ETAPA BANANERA (1948-1972):
SUBDESARROLLO Y CRECIMIENTO DESIGUAL**

INTRODUCCION

El interrogante central que se procura elucidar en este volumen, se vincula al estudio de la capacidad, actual o potencial, de la estructura socio económica ecuatoriana para revertir los frutos del crecimiento en una mejora de las condiciones de satisfacción de las necesidades de la sociedad, particularmente de los grupos de menores recursos.

Es bien conocido que la sociedad ecuatoriana se ha caracterizado, al menos hasta los inicios de la década pasada, por la presencia de agudas diferencias sociales y por las precarias condiciones de vida de amplios sectores de la población. Aun en la actualidad, al cabo de diez años de exportación petrolera, los niveles de satisfacción de las necesidades básicas de la mayoría de la población continúan siendo críticos.

Se ha profundizado menos, sin embargo, en el análisis de los obstáculos que han impedido una mayor difusión social de los efectos del crecimiento económico y su posible relación con características estructurales de la sociedad ecuatoriana.

El presente artículo explora esta problemática, indagando sobre los orígenes y el mantenimiento de los desequilibrios en la configuración espacial y en la estructura social del Ecuador durante la etapa bananera (1948-1972). El análisis se centra en las condiciones específicas de desarrollo del sector

agroexportador y su articulación con el sector agropecuario para consumo interno.

EL CRECIMIENTO ECONOMICO Y LOS DESEQUILIBRIOS SOCIALES EN EL ECUADOR DURANTE EL PERIODO BANANERO

En 1920 se interrumpió, drásticamente, un extenso período de la historia económica nacional en el cual el crecimiento se sustentó, fundamentalmente, en la expansión de las exportaciones de cacao. La pronunciada caída de los precios internacionales de ese producto y la disminución simultánea de los volúmenes exportados, condujeron a la virtual eliminación del país como abastecedor importante de cacao en el mercado mundial. Ello originó una prolongada crisis en el sector externo y en toda la economía nacional agravada, años más tarde, por la depresión capitalista de 1929 y por el estallido de la segunda guerra mundial. Como consecuencia, la inserción del país en el mercado mundial se debilitó sustancialmente a tal punto que sus exportaciones por habitante (US\$3 en 1940) llegaron a valores muy inferiores al promedio latinoamericano. Ante la ausencia de una respuesta a la crisis impulsada por la sustitución de importaciones, la economía ecuatoriana — predominantemente rural — se revirtió sobre sí misma; sus niveles de crecimiento fueron insignificantes, y las situaciones de extrema pobreza se agudizaron para la mayoría de la población.

Esta crisis se superó, consistentemente, solo a partir de 1948, año del inicio del *boom* bananero.¹ En pocos años el Ecuador, pequeño abastecedor de la fruta, se convirtió en el primer exportador mundial; la capacidad adquisitiva de las exportaciones creció a un 16 o/o acumulativo anual entre 1948 y 1954, y el Producto Interno Bruto (PIB), evaluado a precios constantes, se expandió a un 5.6 o/o acumulativo anual. En los años siguientes, el dinamismo fue más moderado: la capacidad adquisitiva de las exportaciones apenas alcanzó una tasa de crecimiento del 4 o/o anual entre 1955 y 1971, mientras que el producto aumentó al 4.8 o/o entre 1954 y 1965, y al 5.2 o/o entre 1965 y 1970.

Este impulso económico provocó transformaciones cualitativas pro-

¹ Un análisis detallado indica que las exportaciones recuperaron su dinamismo desde 1941. Sin embargo, hasta 1947 su crecimiento obedeció, principalmente, a una evolución favorable de la relación de intercambio y no a un aumento importante de los *quantum* exportados. Para una explicación amplia, Cf. C. Larrea. *Empresas transnacionales y exportación bananera en el Ecuador (1948-1972): un ensayo interpretativo*. Quito, FLACSO, 1980. También en inglés en la Revista *North South*, (Montreal, Canadá), 7 (14), 1982. Del mismo autor: *El Comercio exterior ecuatoriano y la exportación de banano entre 1948 y 1972: descripción y periodización*. Quito, FLACSO, 1982.

fundas en la sociedad ecuatoriana. Tomadas en forma esquemática, estas fueron, principalmente, la migración de la Sierra a la Costa y el aumento de la importancia relativa de esta última región; la expansión de la, hasta entonces, limitada frontera agrícola del litoral; el acelerado proceso de urbanización no sólo en las ciudades principales, sino también en las intermedias de la Costa, muchas de las cuales eran prácticamente inexistentes antes de 1948; la “modernización” y fortalecimiento del papel del Estado, cuya importancia en el proceso económico y en la construcción de obras de infraestructura fue creciente; la ampliación de los estratos medios urbanos y del mercado interno; ² el progresivo fortalecimiento del sector industrial, sobre todo desde mediados de la década de 1960 cuando se inició el proceso de sustitución de importaciones; y, por último, el cambio en las relaciones de producción en el agro, que generaliza, en la década de los 60, las relaciones salariales, disolviendo la hacienda precapitalista serrana y formas no capitalistas que subsistían en algunas regiones de la Costa.

Pese a la magnitud e importancia de estas transformaciones, las condiciones de vida de la mayor parte de la población ecuatoriana, sobre todo en el sector rural, se mantuvieron en niveles de subsistencia. Al respecto, un estudio de PREALC afirma que: “El campesinado de Ecuador es, sin duda, el miembro más pobre de la comunidad. Su ingreso promedio es tan bajo que va más allá de toda comprensión (US\$ 56 por persona a precios de 1971). En términos menos abstractos, entre el 64 y el 79 o/o de los campesinos, en la Costa y en la Sierra respectivamente, viven en habitaciones precarias, que las estadísticas oficiales describen como viviendas semipermanentes: 97 o/o de las viviendas en la Sierra no poseen alcantarillado, 93 o/o no tienen luz eléctrica y 85 o/o carecen de agua potable. Las cifras correspondientes a la Costa son: 82 o/o, 90 o/o y 93 o/o. La mayoría de los campesinos no reciben atención médica apropiada y la tasa de mortalidad infantil es sumamente elevada en el medio rural (. . .). Esta pobreza abismante se ubica en un sistema caracterizado por su extrema desigualdad. Las estadísticas oficiales indican que el 90 o/o de la población del campo recibe poco más del 40 o/o del ingreso generado en el sector agrícola, mientras el 10 o/o restante de la población se apropia del 60 o/o del ingreso. No existe virtualmente clase media: sólo hay pobres y ricos”. ³

² Estos dos últimos cambios no implicaron una transformación sustancial de la distribución social y regional del ingreso. Por el contrario, su concentración, aunque menos aguda que la prevaleciente durante la etapa cacaotera, fue alta y en todo caso mayor que la existente en otros países latinoamericanos en el mismo período.

³ Cf. PREALC. *Situación y perspectivas del empleo en Ecuador*. Santiago, 1976. p.

Las estadísticas sobre satisfacción de las necesidades básicas en el país a fines de los años sesenta muestran con claridad un elevado déficit, aun en relación con el contexto latinoamericano. Entre 1964 y 1966, el déficit en la disponibilidad media de alimentos por habitante llegaba al 26 o/o para las calorías y al 28 o/o en las proteínas. En 1970, la tasa de mortalidad en niños de 1 a 4 años fue de 16.6 por mil, cifra que, en Sudamérica, solo es superada por Bolivia (27.6) y que se sextuplica a la de Argentina (2.7).

Durante el período 1968-1971 existía en el país un médico por cada 2.928 habitantes, y la distribución regional era notablemente asimétrica; el número de médicos por persona en las ciudades de más de 100.000 habitantes era 2.8 veces mayor al del resto del país. Puede apreciarse la magnitud de estas cifras al compararlas con las de Argentina, donde existía un médico por cada 521 habitantes con un coeficiente regional de 1.3.

El analfabetismo afectaba al 30.3 o/o de las personas mayores de 15 años en 1970, siendo particularmente agudo en las zonas rurales.

En cuanto a la vivienda, según el Censo de 1962, únicamente el 44 o/o de las viviendas del país fueron catalogadas como "permanentes", el 62 o/o no tenía agua potable, el 67 o/o carecía de servicios higiénicos y el 64 o/o de la población se encontraba desprovisto de energía eléctrica. Como se mencionó, el déficit de estos servicios fue mayor en el campo.

La esperanza de vida al nacer, indicador representativo del desarrollo social en su conjunto, llegaba, en el quinquenio 1965-1970, a un valor que en Sudamérica solo superaba a los de Perú y Bolivia, y se ubicaba debajo del promedio latinoamericano.⁴

65. Aunque el libro citado se refiere al período petrolero, se considera en este estudio que la validez general de la afirmación es aplicable sobre todo hasta 1972, ya que durante la última década se han producido importantes cambios en las economías campesinas de ciertas regiones y se ha desarrollado un amplio conjunto de políticas estatales, orientadas a los grupos campesinos, cuyos efectos diferenciadores son imposibles de evaluar sin una investigación detenida. Un estudio de caso que actualmente están realizando M. Murmis y D. Lehmann muestra lo significativo de estas transformaciones. La afirmación sobre la clase media es más aplicable en la Sierra que en la Costa, región donde la actividad bananera posibilitó un cierto desarrollo de estos estratos, como se mostrará más adelante.

4 El parámetro mencionado fue de 57.18 años para Ecuador, y el promedio para los 20 países mayores de Latinoamérica llegó a 59.51 años. Para una exposición más amplia de los niveles de satisfacción de las necesidades básicas en el Ecuador. Cf. CEPAL. *El cambio social en América Latina a comienzos de los años setenta*. In: Estudio Económico de América Latina, 1973; CEPAL. *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*. Santiago, 1976 PREALC, *Situación y perspectivas*. . . , Op. cit y C. Larrea. *Estructura social, crecimiento económico y necesidades básicas en Ecuador*. Montevideo, CLAEH, 1978. (Mimeografiado).

Pese a la magnitud que adquirió el subempleo⁵ y a la expansión de sectores marginales urbanos, los niveles medios de ingreso en el sector urbano llegaron a ser siete veces superiores a los del campesinado excluyendo a la población marginal de las urbes, esta relación fue de 12 a 1.⁶

En síntesis, el Ecuador experimentó durante el período bananero un crecimiento económico, significativo al inicio y menos dinámico en los años siguientes, que conllevó cambios fundamentales en la estructura social. Sin embargo, sus efectos no se manifestaron en una mejora apreciable de las condiciones de vida de los sectores mayoritarios de la población; por el contrario, subsistió una elevada concentración del ingreso y la propiedad y se profundizaron las diferencias entre el campo y la ciudad.⁷

La escasa difusión social de los resultados del crecimiento es atribuible a distintos factores. Puede plantearse que su magnitud fue insuficiente para mejorar, significativamente, las condiciones sociales;⁸ también puede argumentarse que el tiempo transcurrido desde 1948 no fue lo suficientemente extenso como para que ocurriera una adecuada propagación.⁹

⁵ Según el estudio citado de PREALC, más de la mitad de la población económicamente activa del país está subempleada.

⁶ Cf. PREALC, *Situación y perspectivas*. . . , Op. cit.

⁷ Esta afirmación no pretende transmitir una imagen de inmovilismo en relación con los niveles de extrema pobreza prevaecientes en los sectores populares del país, sobre todo entre 1920 y 1948. En aspectos como las condiciones sanitarias y la propagación masiva de ciertas medicinas se registraron avances significativos que repercutieron en la persistente reducción de las tasas de mortalidad. Estas evolucionaron del 2.82 o/o para el quinquenio 1921-1925, al 1.83 o/o para 1946-1950, llegando al 1.17 o/o en 1965. Según CEPAL, estas cifras reflejan los resultados "de la lucha contra enfermedades como la fiebre amarilla, malaria, tífus, etc." (CEPAL. *El desarrollo económico del Ecuador*. México, 1954. (Cap. I). O Hurtado. *Dos mundos superpuestos*, 1a. ed. Quito, INEDES, 1969, p. 132.

⁸ Algunos esquemas dualistas, como el de A. Lewis, plantean que un crecimiento amplio del sector "moderno" conduce, en los países subdesarrollados, a la desaparición del sector "tradicional" y a la consecuente eliminación de los sectores sociales no beneficiarios del crecimiento. (O. Lewis. *El desarrollo económico con oferta limitada de trabajo*. In: A. Agarwala. y S. Singh. *La economía del subdesarrollo*. Madrid, Tecnos, 1973). En este trabajo se plantea una interpretación sustancialmente distinta de la mencionada.

⁹ Se ha interpretado que el incremento de las desigualdades regionales en los países subdesarrollados, provocado por el crecimiento industrial, no responde a factores estructurales y tiende a eliminarse en un intervalo suficientemente extenso de tiempo. (J. Williamson. *Regional inequality and the process of national development*. In: Economic Development and Cultural Change, julio de 1965.

Por último, es posible también atribuir la limitada difusión social del crecimiento a factores estructurales endógenos a la formación social ecuatoriana. Este trabajo busca fundamentar la última posición reconociendo la posible validez del primer argumento: la insuficiencia cuantitativa del crecimiento respecto a las necesidades sociales.

DESEQUILIBRIOS INTERNOS EN LOS PAISES PERIFERICOS

La presencia de un tipo de crecimiento económico caracterizado por la escasa difusión social, sectorial y regional de sus frutos es un rasgo común de los países periféricos, aunque su intensidad y sus manifestaciones específicas sean diferentes.

En efecto, el mantenimiento y la profundización de sustanciales diferencias entre los niveles sectoriales de ingreso y productividad por hombre ocupado, constituyen una característica considerada como estructural del subdesarrollo.¹⁰ Estas desigualdades alcanzan magnitudes mayores que las que se dieron en los países desarrollados en cualquiera de sus etapas anteriores. Asimismo, su persistencia y profundización a largo plazo conducen a descartar la hipótesis de que tenderán a superarse cuando el tiempo para la propagación del crecimiento sea más amplio.¹¹

Este fenómeno se manifiesta espacialmente en la persistencia de pronunciadas desigualdades regionales; en el plano social se expresa por la "marginación" que sufren amplios sectores de la población, de los beneficios del avance económico. Estos efectos, en distintas dimensiones, muestran los resultados de lo que A. Pinto denomina "heterogeneidad estructural" en América Latina. Este autor, luego de evaluar distintas vertientes explicativas, concluye que la escasa capacidad de irradiación del sector "moderno" se origina fundamentalmente en que éste, gracias a su alto grado de autonomía, puede crecer sustentándose sobre sí mismo y profundizando la exclusión de los sectores

10 Cf. S. Amín. *La acumulación en escala mundial*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1975. pp. 26, 27 y 319-322.

11 Específicamente para América Latina, Cf. CEPAL. *La distribución regional de la actividad económica*. Estudio Económico para América Latina, 1968; CEPAL. *Algunos problemas regionales del desarrollo de América Latina vinculados con la metropolización*. In: M. Schteingart. *Urbanización y Dependencia en América Latina*. Buenos Aires, SIAP, 1973; A. Pinto. *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo económico de América Latina*. In: América Latina: Ensayos de interpretación económica. Santiago, ed. Universitaria, 1969; y A. Pinto. *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina*. In: Tres ensayos sobre Chile y América Latina. Buenos Aires, Solar, 1971.

“tradicionales”.¹²

Ese y otros argumentos similares, que insisten en la débil articulación intersectorial interna de las economías periféricas, pueden ser más apropiadas para el análisis de economías de enclave. En el caso ecuatoriano su validez parece secundaria. Como se mostrará el sector denominado “tradicional” fue integrado a la funcionalidad del sector exportador y cumplió un papel significativo en la reproducción del sistema, sin que ello haya exigido, al menos en la primera etapa, la eliminación de relaciones sociales no capitalistas. Son las condiciones particulares de articulación las que refuerzan las diferencias sociales, sectoriales y regionales.

En esta línea se desarrolla, desde una perspectiva más general, la explicación planteada por S. Amín, quien parte de una distinción básica entre el capitalismo central y el periférico. En el primero, sobre todo después de 1880, la acumulación se sustenta fundamentalmente en la ampliación y profundización del mercado interno y tiene un carácter “autocentrado”. En esos países, el modo de producción capitalista se expande homogéneamente en todos los sectores de la sociedad y es excluyente. Asimismo, los mecanismos estructurales de la economía capitalista que impulsan la difusión sectorial, regional y social del crecimiento se manifiestan eficientemente.

En la periferia, por el contrario, las condiciones históricas de su vinculación al sistema capitalista mundial han obstruido la consolidación de una acumulación “autocentrada”; “la superioridad de las productividades del centro en todos los aspectos. . . obliga a la periferia a refugiarse en la función de proveedora complementaria de los productos para los que dispone de una ventaja natural”,¹³ predominantemente primarios. Así se consolida el modelo de “expansión hacia afuera” donde el crecimiento económico está condicionado por el dinamismo del sector exportador. Este posibilita al capitalismo central obtener “productos que pueden ser elementos constitutivos del capital constante (materias primas) o del capital variable (productos alimenticios) a precios de producción inferiores a los que caracterizan la producción en el centro de productos análogos”.¹⁴ Por lo general, una condición para el mantenimiento de precios de producción inferiores es que “la sociedad se someta por todos los medios — económicos y extraeconómicos — a esta nueva fun-

¹² A. Pinto, *Naturaleza e implicaciones. . .*, Op. cit, pp. 33-34. En este trabajo no se comparte la evaluación de Pinto sobre la capacidad de crecimiento “autónomo” del llamado “sector moderno”.

¹³ Cf. S. Amín. *El desarrollo desigual*. Barcelona, Fontanella, 1974. p. 209.

¹⁴ *Ibid*, p. 198.

ción: proporcionar mano de obra barata al sector exportador".¹⁵

De esta manera, la dinámica de acumulación responde a las necesidades del capitalismo central: es "extravertida";¹⁶ en ella, el modo de producción capitalista aunque dominante no es excluyente; coexiste con otros modos de producción, a veces los recrea y, en general "los transforma, les arrebatada su funcionalidad propia para someterla a la suya, sin por ello destruirlos radicalmente".¹⁷ Las formaciones sociales del capitalismo periférico, denominadas por Amín de "transición bloqueada", se caracterizan por un proceso permanente de acumulación primitiva.¹⁸

En este contexto, las barreras a la difusión sectorial, regional y social del crecimiento son una consecuencia de la coexistencia de diversos modos de producción, característica del capitalismo periférico.¹⁹

La explicación del caso ecuatoriano, desarrollada en este trabajo, se enmarca en el contexto teórico planteado por S. Amín. Sin embargo, por el carácter global del planteamiento de ese autor es necesario realizar estudios complementarios específicos que permitan explicar las grandes diferencias existentes en las formas nacionales concretas de propagación sectorial, regional y social del crecimiento, en los países periféricos.

En este sentido, es interesante el análisis desarrollado por A. Barros de Castro, autor que procura explicar la especificidad en los "orígenes y constitución de los desequilibrios sectoriales, espaciales y sociales en las economías primario exportadoras"²⁰ de América Latina, analizando, en cada caso,

15 Ibid.

16 Esta afirmación no abarca todas las formaciones periféricas; algunas, como Argentina, se han integrado al sistema capitalista mundial sin que se presente lo que R.M. Marini denomina "sobreexplotación de la fuerza de trabajo" en el sector primario exportador, ni esto sea una condición indispensable en su modelo de articulación. Por el contrario, los salarios pagados en el sector agroexportador argentino se han mantenido elevados en relación con su nivel de subsistencia y el de otros países centrales. Sin embargo, la incorporación dinámica de Argentina al mercado mundial abarató el trigo - producto exportado por este país - en los países centrales. Si bien casos como el argentino son excepcionales y se explican por sus condiciones particulares (la extraordinaria fertilidad de la pampa húmeda), la afirmación planteada caracteriza un modelo de desarrollo que aunque representativo, no puede generalizarse para toda la periferia.

17 Amín, *El desarrollo*, Op. cit., p. 20.

18 Amín, *La acumulación*. . . Op. cit., pp. 11, 361, 404, etc.

19 Ibid., pp. 319-320.

20 Cf. A. Barros de Castro. *Una tentativa de interpretación del modelo histórico lati-*

principalmente “dos órdenes de factores” determinantes: “la macro función de producción del sector exportador y los datos histórico-geográficos del país considerado”.²¹ Las variables que, según ese estudio, definen la macro función de producción son su intensidad en el empleo de factores — trabajo, recursos naturales y capital — y sus condiciones de remuneración.

Empleando esos elementos, el autor establece una tipología básica para el estudio de la estructuración económica interna de los países latino-americanos en su etapa primario exportadora. A continuación se mencionan algunos de los casos estudiados.

Cuando la actividad primario exportadora dominante es la minería, su macro función de producción se caracteriza por un reducido empleo de mano de obra; el aprovechamiento intensivo de recursos naturales localizados en lugares, por lo general, de difícil acceso; y, una elevada inversión de capital. Dada la alta productividad por hombre ocupado, aparecen grandes desniveles sectoriales, particularmente cuando coexisten sectores “tradicionales” cuya producción es de subsistencia. La actividad minera presenta una articulación débil a nivel espacial y económico, adquiriendo, por lo general, las características de un enclave bajo control extranjero. El crecimiento urbano y la consolidación de las clases medias dependen de la participación estatal en el excedente producido en el sector minero exportador. En síntesis, el desarrollo de la actividad exportadora tiene una irradiación directa muy limitada en la economía del país y su influencia indirecta está mediatizada por la participación estatal en el excedente generado.

La ganadería para exportación presenta características diferentes: una escasa demanda de mano de obra y un aprovechamiento extensivo de los recursos naturales permiten una difusión amplia y relativamente homogénea a nivel espacial. El crecimiento urbano se centra alrededor de las actividades de exportación e importación y de los servicios administrativos.

Un tercer caso, particularmente interesante en esa investigación, se refiere a productos de exportación cultivados en plantaciones que, por lo general, requieren una elevada ocupación de mano de obra y emplean los recursos naturales en forma relativamente extensiva. “La estructura espacial más compleja se encuentra en los casos en que la actividad exportadora emplea mucha mano de obra y produce un bien de reducido consumo local. En este caso, la necesidad de alimentar la mano de obra empleada en el sector exportador estimula el desarrollo de actividades dirigidas hacia el merca-

noamericano. In: América Latina: ensayos de interpretación económica, Santiago, ed. Universitaria, 1969, p. 83.

²¹ Ibid., p. 82.



do interno que tienden a asentarse en las cercanías de los cultivos de exportación cediéndoles, entre tanto, los suelos más fértiles y las áreas más accesibles. Nótese al respecto que tanto en la minería como en la ganadería tal fenómeno no aparece aunque por diferentes razones. En el primer caso, el volumen relativamente reducido de hombres empleados en las minas, su alta rentabilidad y, por lo general, su difícil acceso, traen como consecuencia la importación de un elevado volumen de *wage goods*; en el segundo caso, el exiguuo empleo de mano de obra y el aprovechamiento local de carnes, cueros y lanas atiende a los principales rubros de consumo típico de la vida de los peones.²²

En este tercer caso, la articulación entre el sector exportador y el sector agropecuario para consumo interno es estrecha, ya que el crecimiento del primero requiere del desarrollo de la producción de bienes salario. Aparecen así, en el interior de los países, sectores “primario exportadores internos” cuyas actividades con frecuencia están definidas regionalmente.

Las características sociales resultantes de esta articulación varían según la estructura de la formación económico social en la que se ha desarrollado el sector exportador, y las formas dominantes de producción en el sector agropecuario para consumo interno.

En el caso de existencia de poblaciones autóctonas o de excedentes de población que absorben las actividades de autoabastecimiento (. . .) las poblaciones indígenas constituían una fuente de mano de obra capaz de reducir o mantener en un nivel de subsistencia el patrón de vida de los trabajadores de las actividades exportadoras.²³ Naturalmente, la disponibilidad de hombres para los cultivos de subsistencia tendería a regular los patrones de remuneraciones en los cultivos de exportación; en los casos que hubiese una amplia disponibilidad de mano de obra en la agricultura de subsistencia, y en que ésta se entremezclara con y rodeara a la producción para exportación, el nivel salarial en los dos sectores sería, además de semejante, marcadamente bajo.²⁴

Por último, en casos como el planteado, la sensibilidad de la economía del país es elevada frente a las variaciones de los ritmos de crecimiento del sector exportador durante sus fases de expansión o crisis, dada la estrecha vinculación y especialización sectorial complementaria de los elementos que integran la estructura económica nacional.

22 Ibid., p. 85.

23 Ibid., p. 87.

24 Ibid., p. 87.

El estudio de A. Barros de Castro presenta rasgos estructurales básicos que, en los niveles social, espacial y sectorial, se derivaron de la articulación de los países latinoamericanos con el mercado mundial, mediante la producción especializada de diverso tipo de bienes primarios. El estudio interpreta también el origen de las condiciones de desequilibrio generadas en los tres niveles mencionados. Si bien constituye un aporte sustancial para el propósito de esta investigación, merece algunos comentarios.

En primer lugar, no se incorporará en este trabajo el concepto de macro función de producción ya que su empleo, en sentido estricto, incluye supuestos implícitos sobre la eficiencia en el uso de los insumos. En este sentido se hará una referencia particular a las relaciones técnicas de producción y a las condiciones de remuneración de los factores productivos.²⁵

Desde un punto de vista más general, la tipología de Barros de Castro al ilustrar los orígenes de los desequilibrios, complementa el análisis de Amín, cuya visión más abarcativa permite analizar también las razones de la persistencia de las diferencias sociales y sectoriales.

Por lo tanto, para el estudio del caso ecuatoriano se consideran dos tipos de elementos explicativos.

a) La intensidad en el empleo de factores y las condiciones de su remuneración en los sectores agroexportador y agropecuario para consumo interno.

b) La especificidad de las formas o modos no capitalista — su transformación, persistencia, recreación o eliminación — en relación con el desarrollo del complejo agro-exportador.

Además de los elementos mencionados, existen otros factores de importancia para el análisis del tema planteado. Tomando algunas ideas desarrolladas en un estudio reciente de A. Hirschman, donde generaliza su concepto anterior de “enlaces” para aplicarlo al análisis de las economías primario exportadoras,²⁶ puede afirmarse que el modelo particular de crecimiento, en un caso específico, está notablemente condicionado por ciertas características particulares de la tecnología de cultivo o extracción de los productos básicos de exportación, relativas a la potencialidad que tienen de generar enlaces productivos, fiscales o de consumo; y también por el poder de determinados actores sociales, como la burguesía local, el Estado o las empresas transnacionales, para aprovechar o no los “enlaces” posibles.

²⁵ Agradezco el comentario del profesor O. Feinstein sobre este aspecto.

²⁶ Cf. A. Hirschman. *Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos*. El Trimestre Económico, 45 (173), enero, marzo de 1977.

En el caso particular del banano, es conocida la elevada concentración oligopólica de su producción y comercio internacional. En el Ecuador, por razones que no se exponen en este estudio,²⁷ las empresas transnacionales no realizaron inversiones significativas en la producción, limitándose fundamentalmente a participar en la comercialización, el desarrollo de la producción estuvo, sobre todo, en manos de medianos y grandes productores locales, y la construcción de infraestructura fue financiada por el Estado.

Esta particular estructura plantea el problema de las formas de apropiación del excedente generado en la rama vertical bananera entre los distintos actores sociales que participan en la producción y comercialización. Siguiendo la teoría estructural del oligopolio desarrollada por J. Bain y P. Sylos Labini,²⁸ puede sostenerse que las empresas transnacionales obtienen tasas de ganancia superiores a las del sector competitivo de la economía, mientras que los proveedores de banano, agrupados en un mercado concurrencial con demanda oligopsónica, apenas logran obtener una tasa concurrencial de ganancia. Esta desigual estructura de apropiación justifica la inclusión de su análisis en esta investigación.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El objetivo general es explorar, parcialmente, las causas de la generación y persistencia de los desequilibrios sectoriales y sociales en la economía ecuatoriana durante la etapa bananera, haciendo énfasis en sus condicionantes internos. Los objetivos específicos son:

- a) Estudiar el empleo y las condiciones de remuneración de los factores productivos en los sectores agroexportador y agropecuario para consumo interno.
- b) Analizar la estructura de apropiación del excedente en la rama vertical bananera.
- c) Buscar una interpretación de la relación entre las condiciones específicas de articulación del sector agroexportador con el agropecuario para consumo interno y la persistencia, recreación o transformación de formas no capitalistas de producción.

En este artículo no se enfocan los desequilibrios sectoriales y sociales que se generaron como consecuencia del crecimiento industrial en el Ecua-

27 Larrea, *Empresas transnacionales*. . . Op. cit.

28 Cf. J. Bain. *Barriers to new competition*. Cambridge, Harvard University Press, 1956; J.S. Bain. *Traits généraux d'un oligopole*. Economie Appliquée (París), Tomo XV, no. 4, 1962; P. Sylos Labini. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, Oikos Tau, 1966.

dor, sobre todo a partir de los años sesenta cuando se inició la política de sustitución de importaciones.

ESTRUCTURA SOCIAL, ARTICULACION SECTORIAL Y CRECIMIENTO DESIGUAL EN EL ECUADOR DURANTE EL PERIODO BANANERO

Intensidad en el empleo de factores en el sector agroexportador y sus condiciones de remuneración

Durante el período analizado, las exportaciones ecuatorianas estuvieron constituidas, aproximadamente en un 50 o/o por banano, en el 30 o/o por café y cacao, mientras que en el 20 o/o restante tuvieron una importancia temporal el arroz y el azúcar.

En el Ecuador, a diferencia de los más importantes países centroamericanos exportadores de banano, la producción de esa fruta no proviene de grandes plantaciones de las empresas transnacionales sino, fundamentalmente, de medianas propiedades²⁹ controladas por 3.000 productores nacionales aproximadamente.³⁰ En el Cuadro 1 puede observarse la estructura de propiedad en las explotaciones bananeras.

Desde 1948, el cultivo de la fruta se extendió a lo largo de la Costa ampliando, significativamente, la frontera agrícola de esa región. El *boom* bananero revitalizó también la infraestructura física, bancaria y financiera desarrollada durante la fase cacaotera lo cual consolidó a la burguesía local.³¹

La rápida expansión originada en 1948, constituyó una respuesta funcional a los intereses, a largo plazo de las compañías transnacionales fren-

29 En 1965 la extensión media sembrada con banano en esas propiedades, fue de 68 has.

30 La provincia de Esmeraldas constituye una excepción. Allí fue significativa la producción de las plantaciones de una empresa extranjera. (L. Martínez. *Auge y crisis del banano en la provincia de Esmeraldas*. Economía (Quito), no. 65, enero de 1976.

31 El desarrollo relativamente significativo de la burguesía local hacia 1948 en Ecuador, la capacidad estatal de gestión interna y de negociación con las transnacionales bananeras, y la estrategia particular de expansión de los oligopolios bananeros en la posguerra, contribuyen a explicar la especificidad del desarrollo de la actividad bananera en Ecuador, en relación con los enclaves centroamericanos. Allí las transnacionales mantuvieron un control casi total del proceso productivo y de la comercialización y el grado de consolidación de las burguesías locales, al momento de la instalación de los enclaves, fue apenas embrionario. Para una explicación amplia del tema Cf. Larrea. *Empresas. . . Op. cit.* Una descripción extensa sobre la participación del Estado en el despliegue bananero se encuentra en CEPAL, *El desarrollo económico. . . Op. cit.*

Cuadro 1

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

Extensión (has.)	Número de Propiedades	o/o	Area total (has.)	o/o
Menos de 10	403	15.5	3.494	2.0
Entre 10 y 25	795	30.7	20.027	11.4
Entre 25 y 50	611	23.6	32.331	18.4
Entre 50 y 100	379	14.6	37.357	21.3
Entre 100 y 500	366	14.1	59.723	34.1
Más de 500	38	1.5	22.429	12.8
Totales	2.592	100.0	175.361	100.0
Sin clasificar (estimación)	408		15.000	
Total	3.000		190.361	

* Los datos se refieren a la superficie sembrada de banano y no a la extensión total de las propiedades. Como la tendencia al monocultivo de banano no es la dominante es frecuente que la superficie total de los predios sea notablemente mayor que la destinada al cultivo de esa fruta.

Fuente: Dirección Nacional de Banano, registro para control fitosanitario. Tomado de E. L. Levie. *Informe al Gobierno sobre mercadeo de bananos*. Quito, FAO, 1966. (Mecanografiado).

te a una coyuntura muy particular del mercado mundial.³² Algunas, particularmente la United Fruit, habían adquirido grandes haciendas en el país en los años treinta y tenían un conocimiento amplio de las posibilidades de expansión del cultivo de banano en Ecuador. Esas compañías aconsejaron e impulsaron el desarrollo de dicho cultivo contando, para ello, con el apoyo decisivo del Estado. Este jugó un papel muy importante: otorgando crédito a los medianos empresarios que expandían la frontera agrícola, construyendo ca-

³² Para una exposición detallada al respecto, Larrea. *Empresas...* Op. cit.

rreteras que permitieron el proceso de colonización y que facilitaron la integración nacional y la migración, desarrollando la infraestructura portuaria, y, brindando control sanitario a las explotaciones bananeras.

La evolución favorable del comercio exterior desde 1941 creó las condiciones que posibilitaron ese papel dinámico jugado por las políticas públicas. (Ver nota 1 de este artículo).

En el cultivo del banano las relaciones de producción son definidamente capitalistas.³³ El mismo se caracteriza por un empleo intensivo de mano de obra, aun mayor que en los enclaves centroamericanos.

Si bien los salarios de los trabajadores, son algo más elevados que en otras actividades agrícolas del país, se mantienen apenas sobre el límite del nivel de subsistencia. Similar es la situación de los estibadores de fruta en los puertos.

Por otra parte, en 1969, los salarios de los trabajadores bananeros ecuatorianos representaron, aproximadamente, un 58 o/o de lo percibido por los obreros de los enclaves centroamericanos.³⁴

El empleo de capital no es intensivo; tanto éste como la tecnología empleada en el cultivo estuvieron al alcance de los productores nacionales por

³³ Según el informe CIDA, es claro el predominio de las relaciones capitalistas en la producción bananera, aunque no se han generalizado completamente. En algunas zonas, donde existían grandes haciendas cacaoteras, se han dado también relaciones no capitalistas (entre el terrateniente ausentista y los trabajadores) hasta cierto punto similares a las que prevalecieron en la etapa cacaotera. Por ejemplo, en la provincia de El Oro tuvieron alguna importancia los "sembradores", que expandían la frontera agrícola desmontando la selva y entregaban, un año después, al terrateniente la plantación en edad productiva a cambio del usufructo temporal de una parcela para cultivos de subsistencia y de una remuneración monetaria adicional por planta en producción. También se establecieron ciertos contratos de arrendamiento "al partir", que fijaban el pago de la renta al terrateniente en especie. Otros terratenientes simplemente arrendaron sus grandes haciendas a los numerosos empresarios bananeros medianos, desvinculándose completamente del proceso productivo. Cf. CIDA. *Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola. Ecuador*. Washington, CIDA, 1965.

³⁴ Según FAO, en la mayoría de los países exportadores, la mano de obra directa representa la partida más importante de los costos de producción antes de la cosecha. En el Ecuador, este rubro supera el 30 o/o frente a un 24.5 o/o correspondiente a Costa Rica. Los salarios reales en 1969 fueron de 1.9 dólares por jornada en el Ecuador, 3.2 en Guatemala, 3.4 en Honduras y 3.3 en Costa Rica (FAO, *La economía mundial del banano*. Roma, FAO, 1972).

Según la estimación de Levie sobre la intensidad del empleo de mano de obra en el Ecuador, el costo de la mano de obra directa representó, en 1965, el 35.8 o/o del precio FOB. Su participación en el valor agregado debe ser, obviamente, (Levie, Op. cit.).

el apoyo crediticio del Estado.³⁵ Por otra parte, el uso de insumos requeridos en el cultivo del banano, fundamentalmente los de origen no agropecuario, fue importante en relación con otras actividades agrícolas tradicionales del país. Ello favoreció el desarrollo rápido de medianos centros urbanos y de una pequeña burguesía intermediaria.

En síntesis, el cultivo del banano se caracterizó por una amplia irradiación regional en la Costa,³⁶ una combinación, más aguda que en Centroamérica, de salarios bajos y uso intensivo de mano de obra; y, el empleo moderado de capital. La eficiencia del cultivo, al menos desde el punto de vista de la productividad por hectárea y por hombre ocupado, fue más baja que en América Central.³⁷

En los casos del cacao y del café, la situación es bastante similar. Sin embargo, especialmente en el café, una parte importante de la producción exportada proviene de economías campesinas no capitalistas que emplean sobre todo mano de obra familiar no remunerada, cuyo precio implícito es inferior al del mercado de trabajo local, de manera que las condiciones de vida de los productores son precarias.

Sin contar el azúcar y el arroz (productos secundarios dentro de las exportaciones ecuatorianas), los bienes exportados no constituyen componentes básicos de la dieta de los trabajadores y su consumo interno es pequeño en relación con las exportaciones.

En cuanto a la configuración regional, puede afirmarse que la expansión del cultivo bananero vertebró el desarrollo de la Costa; en esta región, el peso relativo de los cultivos para la exportación fue muy significativo, aunque tuvo importancia también el conjunto de cultivos para el mercado interno donde con frecuencia, se generaron formas no capitalistas de producción, sobre todo en la zona arrocera. La Sierra, por el contrario, se ha especializado en la producción agropecuaria para el consumo interno. El Oriente tuvo escasa importancia durante el período estudiado.

Puede concluirse, entonces, que la expansión acelerada del sector

35 Véase una visión detallada al respecto en CEPAL, *El desarrollo económico...*, Op. cit.

36 Según la encuesta agropecuaria de 1968, el área destinada al cultivo de banano representó el 13.5 o/o de la superficie total de los cultivos agrícolas de la Costa. La expansión bananera, sin embargo, fue el eje central que articuló el avance de la frontera agrícola en la mayor parte de las tierras actualmente cultivadas del Litoral (L. Mejía, *Enfoque histórico del desarrollo regional del Ecuador*. Economía, (Quito), no. 62, 1974.

37 Según la FAO, en 1969 el rendimiento medio de la variedad Cavendish Gigante alcanzaba las 35 TM/ha. en el Atlántico costarricense, frente a 32.5 en Ecuador (FAO, *La economía...*, Op. cit).

agroexportador demandó a la economía nacional tanto el abastecimiento abundante de mano de obra,³⁸ como el crecimiento paralelo del sector agropecuario para consumo interno.

Por las características de los productos de exportación y las condiciones en las cuales se vinculó el país al mercado mundial,³⁹ también fue importante generar condiciones sociales que conservaran los salarios o la remuneración al trabajo, en límites cercanos al de subsistencia, a fin de mantener la competencia de las exportaciones nacionales.

Estructura de apropiación del excedente en la rama vertical bananera

En 1965, en un mercado con oferta concurrencial, aproximadamente 3.000 productores de banano abastecieron de fruta a 8 empresas exportadoras (en su mayoría extranjeras) que controlaron el 90 o/o de las ventas internacionales. En el Cuadro 2 se presenta la distribución de la exportación de banano según las firmas participantes.

Aunque se produjeron cambios en la participación de algunas de las más importantes empresas, como la suspensión de las operaciones regulares de la United Fruit desde 1965, se ha mantenido la estructura altamente concentrada.⁴⁰

El carácter putrecible de la fruta, la imposibilidad de almacenar el producto, la mínima elasticidad de la oferta ante reducciones de la demanda a corto y mediano plazo, por las características permanentes del cultivo de

³⁸ De acuerdo con estudio citado de PREALC, el sector agroexportador absorbió, en 1972-73, un 32 o/o de los requerimientos totales de fuerza de trabajo del sector agropecuario. Este, a su vez, ocupaba a cerca de la mitad de la población económicamente activa del país. Los datos sobre migración confirman también que las provincias donde el desarrollo del cultivo bananero fue más intenso, fueron las que mayores contingentes humanos recibieron.

³⁹ La posición geográfica del país en relación a los principales mercados lo desfavorece frente a los enclaves bananeros centroamericanos; por otra parte, la tecnología de cultivo y comercialización interna de la fruta es menos eficiente. Tomando en cuenta la intensidad en el empleo de mano de obra en la actividad bananera, el hecho de que los salarios nacionales hayan representado aproximadamente un 58 o/o de los centroamericanos constituye una ventaja importante en la formación de los costos comparativos internacionales. Este, y otros elementos, entre los que se destacaron la ausencia de ciclones y la menor incidencia de plagas, permitieron al país compensar las desventajas mencionadas, al menos hasta 1965. Véase, para un estudio amplio del tema: Larrrea, *Empresas transnacionales*. . ., Op. cit.

⁴⁰ Los datos para 1969 están disponibles en FAO, *La economía*. . ., Op. cit.

plantación y la tendencia a la sobreproducción,⁴¹ agravan la situación del agricultor, quien debe aceptar los bajos precios pagados por las empresas exportadoras, en un mercado con demanda oligopsonica.

Las compañías exportadoras por lo general no mantienen contratos permanentes con los productores sino que les asignan cupos días antes de cada embarque.⁴² Los intentos de las cooperativas de productores y del Estado por establecer precios mínimos estables o intervenir en la comercialización usualmente han fracasado.⁴³ Las fuertes barreras a la entrada del capital en el comercio exterior de banano y el carácter, tecnológicamente extraño de esta actividad para los productores, imposibilitan que estos establezcan un enlace vertical interior que les favorezca.⁴⁴ Su acceso a los canales de comercialización es desigual: los grandes tienen mayores posibilidades que los medianos y pequeños. Entre 1964 y 1965, el 66 o/o de las exportaciones provino de las propiedades con más de 100 has. cultivadas, que representaron sólo el 47 o/o de la producción y el 16 o/o de las fincas.⁴⁵

En estas circunstancias, los precios de compra del banano permiten a las empresas exportadoras obtener tasas oligopólicas de ganancia y mantienen limitada la remuneración al productor, obstruyendo sus posibilidades de acumulación y de innovación tecnológica. Durante el *boom*, el alza de los precios internacionales y la expansión de la demanda por parte de las empresas exportadoras, contribuyeron a que las compañías ofrecieran a los productos precios atractivos; sin embargo, después de 1965, los exportadores tendieron a regular la remuneración del productor en un límite que apenas permitiera

41 En el país, esto ha significado un desperdicio de la fruta producida, cercano al 30 o/o. El valor ha sido estimado como promedio entre 1962 y 1976, con base en cifras oficiales sobre producción, exportación y consumo.

42 Recientemente, la Standard Fruit y otras empresas han modificado sustancialmente su estrategia. El nuevo sistema incluye contratos estables y asistencia técnica y crediticia. (L. Barriga. *Límites estructurales a la transformación capitalista de la producción bananera en el Ecuador*, Cuenca (Ecuador), IDIS, 1980). Esta modalidad, sin embargo, no estuvo presente durante el período analizado.

43 Levie, Op. cit.; también PUCE. *Ficha de información socio-política*. Quito, No. 8 y 9, 1974. Sobre la situación reciente, el artículo: *Crisis en el sector bananero de El Oro*. Quito, Diario "El Comercio", 12 de noviembre de 1980.

44 Hirschman, Op. cit.

45 Los datos empleados para la estimación provienen del estudio citado de Levie, y de la Dirección Nacional del Banano.

Cuadro 2

ECUADOR: EXPORTACIONES DE BANANO POR EMPRESAS, 1964
(Millones de cajas o su equivalente en racimos)*

Empresa	Nacionalidad	Exportaciones (millones de cajas)	o/o del Total	o/o acumu- lado
Standard Fruit Exportadora Bananera	EE. UU.	11.3	16.6	16.6
Noboa S.A.	Ecuador	10.8	15.9	32.5
United Fruit Co.	EE.UU.	9.8	14.4	46.9
Ubesa	Alemania Occ.	9.1	13.4	60.3
Exportadores de fruta del Ecuador	Alemania Occ.	7.6	11.2	71.5
Bananas S.A.	EE. UU.	5.5	8.1	79.6
Agrícola San Vicente	Ecuador	3.6	5.3	84.9
Frutera Sudamericana	Chile	3.2	4.7	89.6
Otras 23 empresas		7.1	10.4	100.0
Total		68.0	100.0	100.0

* Un racimo = 1.5 cajas.

Fuente: Levie, Op. cit.; FAO, *La Economía...*, Op. cit., Elaboración propia.

el mantenimiento de la actividad a largo plazo.⁴⁶

En el Cuadro 3 se aprecia la participación de los principales beneficiarios en el valor agregado nacional de una caja de banano exportada en 1965. Aunque estos datos están basados en costos estimados, proporcionan una idea clara de la estructura social de apropiación. Su alta concentración resulta evidente. Ocho empresas reciben cerca de la tercera parte del valor agregado nacional. Entre ellas, la United Fruit y la Standard Fruit, las más grandes, obtienen mayores tasas de ganancia. Ello gracias a su mayor capacidad para aprovechar las economías de escala, la diferenciación del producto y las ventajas de costo absoluto y a sus inferiores costos. Estos elementos y un análisis de otros datos de las mismas fuentes sobre las ventas a Europa permi-

⁴⁶ La validez de esta afirmación se limita al período estudiado. La política reciente de la Standard Fruit es distinta.

ten estimar que el 30 o/o de las utilidades apropiadas por las empresas exportadoras correspondió a las dos firmas transnacionales mencionadas; seis empresas extranjeras percibieron el 75 o/o.

Cuadro 3

**APROPIACION SOCIAL DEL VALOR AGREGADO NACIONAL
EN LA RAMA VERTICAL BANANERA***

Concepto	Receptor Social	Valor por Caja (US\$)	o/o valor agrega- do nacional
Total salarios trabajadores **	De 100.000 a 250.000 obreros	0.64	46.0 (44.1)
Utilidad empresa- rio productor	3.000 productores	0.14	10.1 (9.7)
Utilidad empresas exportadoras	31 empresas de las cuales 8 concentran el 90 o/o de las ex- portaciones	0.43 (0.49)	30.9 (33.8)
Impuestos	Estado	<u>0.18</u>	<u>13.0 (12.4)</u>
Total valor agre- gado nacional		1.39 (1.45)	100.0 (100.0)
Insumos, amortizacio- nes, gastos, flete, seguro, descarga, etc.		<u>1.41 (1.35)</u>	
Precio al distribuidor muelle Nueva York		2.80 (2.80)	

Datos por caja exportada de 43 libras (\approx 20 Kg) a precios de 1965. Destino Nueva York. Costos estimados para medianos exportadores nacionales. Los datos estimados para grandes empresas norteamericanas United Fruit y

Standard Fruit van entre paréntesis.

* Estos datos no incluyen las utilidades totales de las empresas norteamericanas, integradas verticalmente con la distribución interna en E.U. Se ha calculado solamente un precio nominal de venta al distribuidor norteamericano que es igual al de las empresas medianas.

** Incluye obreros agrícolas, de empacadoras, transporte interno y embarque, etc.

Nota: Se ha omitido desagregar utilidades de transporte interno y empacadoras cuyos valores están incluidos entre los insumos y corren de cuenta del productor. Nótese que las empacadoras generalmente estuvieron integradas verticalmente con las empresas exportadoras.

Fuentes: Levie, Op. cit. y CEPAL. *Temas del nuevo orden económico internacional*. Santiago, CEPAL, 1976. Elaboración propia.

No obstante las empresas transnacionales no tienen inversiones significativas ni sustanciales intereses a largo plazo en el Ecuador, al menos en relación con la magnitud de las operaciones de sus enclaves.⁴⁷ Sus utilidades no se conservaron en el país. En particular las dos transnacionales mencionadas realizaron reinversiones importantes de sus ganancias en América Central a partir de 1965 y, posteriormente, en Filipinas.

Si se añade el hecho de que casi la totalidad del flete de las exportaciones ecuatorianas estuvo controlada por compañías foráneas, se puede concluir que un porcentaje elevado (en todo caso superior al 25 o/o del valor agregado de las exportaciones de banano de Ecuador) fue apropiado por empresas extranjeras y reinvertido fuera del país.⁴⁸

De las empresas exportadoras ecuatorianas, una concentra la mitad de las ganancias del grupo. En 1976, esa firma fue la compañía no petrolera más

47 En 1976, la inversión extranjera acumulada de las compañías bananeras en el Ecuador llegaba apenas a los 9'113.000 de dólares, que representaban el 1.3 o/o de la inversión extranjera total en el país, y el 8.8 o/o de la exportación de banano en el mismo año. (E. Gana y M. Mortimore. *La Programación andina y sus resultados en el Ecuador: el papel de las empresas transnacionales*. Santiago, CEPAL, febrero de 1979. (Anexo, Cuadro 7).

48 En 1969, las empresas extranjeras apropiaron el 94 o/o del flete de las exportaciones ecuatorianas (CEPAL *La Economía de América Latina en 1969*. Santiago, CEPAL 1970).

grande del país;⁴⁹ su principal propietario y gestor ha sido considerado uno de los hombres más ricos del Ecuador.⁵⁰ Aun en este caso, el 49 o/o del capital de la empresa correspondía, en 1976, a una inversión extranjera.⁵¹

La participación del país en la comercialización internacional del banano, aunque limitada, posibilitó el rápido desarrollo de una burguesía comercial y financiera y la expansión de estratos medios, principalmente ubicados en Guayaquil.

En síntesis puede afirmarse que hasta 1965 (durante el auge bananero) hubo una renta diferencial internacional a favor del Ecuador, como parecen indicar los costos comparativos de producción en el mercado mundial. La mayor parte de esa renta fue apropiada por las empresas exportadoras y reinvertida, predominantemente, fuera del país.

El segundo grupo que participa en el excedente está conformado por los 3.000 productores, quienes reciben, en conjunto, apenas el 10 o/o del valor agregado nacional. En este grupo heterogéneo predominan los medianos propietarios cuya mínima capacidad de acumulación o innovación tecnológica está condicionada, entre otros factores, por la estructura oligopsónica del mercado bananero local y por la incertidumbre frente a las colocaciones futuras.

La situación es distinta para el grupo reducido de propietarios grandes, y para aquellos que se benefician de una renta diferencial significativa debido a la ubicación de sus plantaciones, la fertilidad del suelo o el régimen de lluvias. La crisis iniciada en 1965 afectó en forma desigual a los productores provocando la eliminación de muchas áreas bananeras; la concentración regional de la producción en las zonas más cercanas a los puertos de exportación, y, un incremento en la productividad por hectárea debido a la introducción de nuevas variedades. Todo ello posiblemente acentuó la diferenciación interna de los productores.⁵²

49 Exportadora Bananera Noboa ocupó el cuarto lugar en la clasificación de las mayores empresas del país por su volumen de ventas, con un valor de 59 millones de dólares, superado únicamente por tres empresas petroleras: Gulf, Texaco y Anglo (Gana y Mortimore, Op. cit. Anexo, Cuadro 14).

50 Cf. O. Hurtado. *El poder político en el Ecuador*. Quito, PUCE, 1977, p. 175.

51 Esa empresa extranjera es Cores Investments Ltda., presumiblemente inglesa. (Gana y Mortimore, Op. cit., anexo, (Cuadro 14). Agradezco la colaboración de Graciela Schamis en este punto.

52 El cambio de estrategia de la Standard Fruit frente a los productores, ha provocado un acentuado proceso de diferenciación interna. Un grupo de medianos y grandes propietarios, beneficiarios de contratos estables y del apoyo técnico y crediticio de esa compañía o del Estado, ha introducido innovaciones tecnológicas que incrementan significativa-

Los trabajadores, que estimativamente fluctuarían alrededor de 120.000, constituyen el grupo más extenso y significativo. Sus salarios, pese a ser superiores a los de la Sierra y a los de otras actividades agrícolas del Litoral, representan menos del 60 o/o de los pagados por las transnacionales en sus enclaves centroamericanos y apenas superan el límite de subsistencia.

La participación estatal, finalmente, estuvo destinada a la construcción y ampliación de la infraestructura vial y portuaria y al control fitosanitario. A raíz de la crisis iniciada en 1965, los impuestos se fueron reduciendo progresivamente hasta ser eliminados.

En estas circunstancias, la expansión del cultivo de banano implica una mejora importante de las condiciones de vida de los habitantes del medio rural ya que se traduce, sobre todo, en una ampliación horizontal del número de asalariados con un nivel de subsistencia y de productores medianos con una escasa capacidad de acumulación. Sin embargo, sus enlaces hacia atrás favorecen la formación de una pequeña burguesía localizada en las ciudades intermedias.

Sin embargo, la expansión bananera conformó una estructura agraria, una distribución del ingreso en el área rural y un conjunto de enlaces productivos con actividades no agropecuarias, sustancialmente distintos a los que prevalecen en el agro serrano. En efecto, el predominio de relaciones salariales, la consolidación, aunque limitada, de estratos medios rurales y los enlaces productivos directos de las actividades agropecuarias, propiciaron el crecimiento acelerado de ciudades intermedias en la Costa y el desarrollo de una pequeña burguesía regional, fenómenos que no ocurrieron en la Sierra, al menos hasta 1960, y que cuando se presentaron fueron limitados.

A partir de 1965, las transnacionales introdujeron nuevas variedades aptas para las condiciones del cultivo en Centroamérica tornando desfavorable la relación de costos comparativos para la fruta nacional.⁵³ La ampliación de la brecha tecnológica frente a los enclaves mencionados; la presencia de obstáculos estructurales a la innovación tecnológica (algunos ya analizados), y, la debilidad de la gestión estatal en particular antes de 1972, otorgaron mayor importancia aún, para el mantenimiento de la competitividad internacional de la fruta ecuatoriana dentro de los parámetros de la estructura social vigente, a la conservación de los salarios en niveles cercanos a los de subsistencia. Otras medidas adoptadas, como la eliminación de los impuestos a la exportación, el cambio de variedad que contó con el apoyo del Estado, y la devaluación monetaria de 1970 fueron insuficientes para enfrentar la crisis.

mente la productividad por hectárea y por hombre ocupado, y mejoran la calidad de la fruta. Esta situación es posterior al período estudiado.

⁵³ Larrea, *Empresas transnacionales*. . . Op. cit.

Inserción del sector agroexportador en la formación social ecuatoriana

El desarrollo de la exportación bananera fue significativo únicamente desde la postguerra; su articulación con la formación social ecuatoriana se produjo dentro de un esquema parcialmente preconfigurado en el anterior ciclo agroexportador durante la fase cacaotera. A continuación se presenta una breve descripción del mismo.

La integración del Ecuador al mercado mundial fue significativa para el país solo a partir de 1880.⁵⁴ Antes de ese año, la importancia económica de la Costa fue limitada; cerca del 90 o/o de la población residía en la Sierra, cuya economía, agrícola y artesanal, se articulaba en torno a la hacienda tradicional con una escasa gravitación de los centros urbanos.⁵⁵

La estructura de la hacienda se caracterizó por la elevada concentración de la propiedad de la tierra; la existencia de amplias y fértiles extensiones inexploradas de alta fertilidad; la utilización extensiva de los recursos naturales; un empleo mínimo de capital; y el aprovechamiento intensivo de la mano de obra indígena sujeta al sistema del "concertaje". Mediante esta relación social, de ordinario vitalicia, el campesino y su familia se comprometían a trabajar para el terrateniente la mayor parte del año a cambio del usufructo de un pedazo de tierra de la hacienda llamado *huasipungo*, y de una reducida remuneración adicional, usualmente pagada en especie. Las deudas que contraía el indígena con el hacendado se transmitían de generación en generación y debían descontarse de su trabajo; en caso de incumplimiento, el terrateniente estaba facultado para encarcelar al deudor. Este recurso permitió a los terratenientes impedir que los campesinos abandonaran la hacienda en busca de otras oportunidades de trabajo, enfrentándolos a una pobreza extrema y a permanentes abusos.⁵⁶

Existieron también otras formas de explotación si bien su importancia fue menor que la del concertaje. El rasgo común de todas ellas fue la renta en trabajo o en especie extraída al campesino.

El desarrollo del sector agroexportador modificó esta estructura, al exigir la integración de la economía nacional como un todo articulado, donde

⁵⁴ Cf. L.A. Carbo. *Historia monetaria y cambiaria del Ecuador, desde la época colonial*. Quito 2a. edición. Banco Central, 1978; Larrea, *El Comercio exterior*. . . Op. cit.; O. Hurtado, *El poder político*. . . Op. cit.

⁵⁵ Cf. F. Velasco. *La estructura económica de la Real Audiencia de Quito: Notas para su análisis*. In: Ecuador: pasado y presente. Quito, Universidad Central, 1976.

⁵⁶ Cf. C. Arcos y C. Merchán. *Apuntes para un discusión sobre los cambios en la estructura agraria serrana*. Quito, PUCE, 1976.

regiones y sectores productivos se insertaran cumpliendo funciones específicas. Aunque esa integración solo pudo desarrollarse a plenitud durante la etapa bananera, en la fase cacaotera se dieron importantes pasos, sobre todo después de la revolución liberal de 1895. Es más, la expansión del sector agroexportador exigió la participación de la economía serrana en un doble sentido:

a) Como abastecedora de fuerza de trabajo, de tal manera que no solamente se satisficieran las necesidades de mano de obra generadas por el complejo exportador en expansión, sino que además, la oferta de mano de obra en el mercado de trabajo de la Costa regulara su remuneración manteniéndola a niveles cercanos al de subsistencia.

b) Desarrollando la producción agropecuaria para el mercado nacional, de tal forma que los precios de los alimentos de la canasta de bienes salario se mantuvieran en niveles que conservaran reducido el costo monetario de la reproducción de la fuerza de trabajo en el complejo exportador.

Durante el auge cacaotero no fue necesario un mercado de trabajo en el sector rural ya que prevalecieron, aun en la Costa, ciertas relaciones no capitalistas de producción; incluso los trabajadores asalariados sufrieron coerciones extraeconómicas que les obligaron a aceptar remuneraciones muy reducidas.⁵⁷ Sin embargo, en esta época se consolidaron las condiciones físicas, sociales y políticas que favorecieron una masiva migración de la Sierra a la Costa durante los ciclos de auge exportador. Así a principios de siglo, se construyó el ferrocarril Quito-Guayaquil, arteria que integró las dos regiones, atravesando algunas de las áreas serranas más densamente pobladas. Por otra parte la abolición de la prisión por deudas y la expropiación parcial de los bienes de la Iglesia, principal terrateniente de la época, favorecieron la migración al eliminar, al menos legalmente, los obstáculos que impedían la movilidad de la mano de obra, atando el indígena a la hacienda. Por último el Estado estuvo controlado por la burguesía costeña lo cual evitó parcialmente, que los terratenientes serranos recurrieran al sistema represivo en la Sierra como anteriormente lo habían hecho.⁵⁸

De esta manera, el sector agroexportador obtuvo la mano de obra necesaria sin que apareciera en ningún momento una escasez crónica que obligara a elevar el precio del trabajo.

La segunda condición de articulación apenas se consolidó durante la

⁵⁷ Cf. A. Guerrero. *Los oligarcas del cacao*. Quito, El Conejo, 1980; y M. Chiriboga *Conformación histórica del régimen agroexportador de la Costa ecuatoriana: la plantación cacaotera*. Estudios Rurales Latinoamericanos, (Bogotá) 1 (1), enero-abril, de 1978.

⁵⁸ Arcos y Merchán, Op. cit.

etapa cacaotera. La Costa se abastecía de bienes salario en parte de las economías campesinas locales en parte por medio del comercio marítimo con países como el Perú.⁵⁹ Solo a partir de 1917, cuando la importación de alimentos se dificultó por la intervención americana en la primera guerra mundial y por la elevación de los precios internacionales de algunos productos, la Sierra comenzó a abastecer, significativamente, al mercado nacional por medio del ferrocarril.

En los años siguientes y durante la prolongada crisis, la escasez de divisas favoreció la consolidación de esa articulación, aunque su dinámica se perjudicó por la declinación del sector externo. Son ilustrativos al respecto los datos presentados por C. Arcos y C. Merchán.

Para 1919, el volumen de carga de cinco productos agrícolas serranos enviados a la Costa (trigo, maíz, cebada, papas y derivados de la leche) alcanzó la no despreciable cantidad de 16.746 toneladas, al año siguiente llegó a 20.912 toneladas, y para 1922 a 24.092 toneladas. Luego de un descenso en el año 1925, los envíos a la Costa alcanzaron 25.779 y 26.444 toneladas en los años 1927 y 1928 respectivamente.⁶⁰

El esquema de integración planteado se desarrolló, totalmente, durante el auge bananero.

Los datos demográficos confirman la importancia de las migraciones de la Sierra hacia la Costa, impulsadas por los requerimientos de mano de obra del sector agroexportador. La emigración interna neta desde la Sierra fue, entre 1950 y 1962, de 280.477 personas, el 96 o/o de las cuales se radicaron en la Costa.⁶¹ La población económicamente activa en el sector agropecuario de la Costa pasó de 222.957 personas en 1950 a 351.585 personas en 1962, y el peso relativo de la población en la Costa sobre el total nacional ascendió al 40.5 o/o en 1950 al 47.5 o/o en 1962.⁶² Más en detalle el informe CIDA estima que el 70 o/o de los jornaleros agrícolas de la zona bananera de El Oro provenía de las provincias serranas de Azuay y Loja.⁶³

⁵⁹ Guerrero, *Los oligarcas...*, Op. cit.; Chiriboga, *Conformación histórica...*, Op. cit.

⁶⁰ El estudio de Arcos y Merchán, Op. cit. p. 44 trae también un cuadro estadístico de la cantidad de los principales productos agrícolas enviados por ferrocarril de la Sierra a la Costa, año por año, entre 1919 y 1938.

⁶¹ Cf. Junta Nacional de Planificación. *Plan general de desarrollo económico y social*. Quito, 1963. Tomo I, libro I, p. 302.

⁶² Cf. A. Middleton. *Distribución del gasto público y migraciones internas en Ecuador*. Quito, FLACSO, 1979; y, O. Hurtado. *Dos mundos superpuestos*. 2da. ed. Quito, INEDES, 1971.

⁶³ CIDA, Op. cit., p. 397.

La población migrante de la Costa no provino únicamente del sector agropecuario serrano. Con la declinación de la actividad artesanal en la provincia del Azuay, esta se convirtió en una de las provincias con mayor porcentaje de emigración neta en 1962. En efecto, las exportaciones de sombreros de paja toquilla se redujeron a la quinta parte entre 1950 y 1962, y la población económicamente activa del sector manufacturero en esa provincia, cayó de 54.600 y 20.300 personas en el período mencionado.⁶⁴ Muchos artesanos de la paja toquilla, sin embargo, eran también campesinos minifundistas.

Pese a la magnitud de la demanda de fuerza de trabajo en el sector agroexportador, no hubo escasez de mano de obra en ningún sector productivo o región importante del país. Por el contrario, el subempleo, que adquirió niveles elevados durante el período 1920 - 1948, época de crisis económica y de un importante crecimiento poblacional continuó manifestándose como un problema social y económico con consecuencias agudas como la proliferación de barrios marginales, particularmente en Guayaquil; la urbanización hipertrofiada sin crecimiento industrial; la erosión y fatiga de los suelos en las áreas de minifundio, entre otras.

En cuanto a la segunda condición de articulación, es importante mencionar que hacia 1948 los terratenientes serranos disponían, en general, de amplias tierras fértiles sin cultivar y de mano de obra abundante, sujeta a relaciones precapitalistas. Empleando técnicas de cultivo extensivas que requerían una inversión insignificante de capital, pudieron, al menos hasta 1960, responder a las exigencias de expansión del mercado, obtener productos a costos monetarios mínimos y venderlos a precios bajos, monetarizando una renta no capitalista destinada principalmente al consumo suntuario ya que las necesidades de reinversión del capital eran mínimas. En la Costa, la expansión del sector agropecuario para consumo interno, por razones hasta cierto punto similares, estuvo acompañada por la recreación de relaciones no capitalistas, en casos como el de las regiones arroceras.

La participación de los productores campesinos en el abastecimiento de alimentos baratos para la reproducción de la fuerza de trabajo ha sido también significativa. En cultivos que requieren un empleo intensivo de mano de obra, el campesinado privilegió el uso de fuerza de trabajo familiar no remunerada, cuyo costo implícito es inferior al del mercado de trabajo. Ello, junto con el carácter concurrencial de los mercados para esos productos, y otras formas indirectas de explotación (intermediarios, prestamistas, etc.),

⁶⁴ La tasa de emigración neta del Azuay fue 13,4 o/o en 1962. Las exportaciones de sombreros en 1950 fueron de 4'245.000 unidades y de 804.000 en 1962 (Middleton, Op. cit., cap. II, cuadros 10 y 17; y, Banco Central del Ecuador. *Boletín*. Quito, nos. 432-437, 1963.

condujo al mantenimiento de precios relativos bajos para los productos de origen campesino.

Por otra parte, muchos trabajadores agrícolas en la Costa son campesinos minifundistas que complementan sus necesidades de subsistencia mediante el autoconsumo de alimentos producidos en sus parcelas. ⁶⁵

De esta manera el mantenimiento de relaciones no capitalistas en la Sierra o su recreación en la Costa, se adaptaron a la funcionalidad del proceso de acumulación del país, particularmente de la burguesía agroexportadora costeña. A. Guerrero sostiene también esta tesis en su estudio sobre la hacienda precapitalista serrana. ⁶⁶

Algunos datos empíricos confirman las afirmaciones anteriores. Pese a la migración, la población económicamente activa del sector agropecuario de la Sierra creció a una tasa de 1.2 o/o anual entre 1950 y 1962. La producción de alimentos por habitante, destinada al mercado interno, se expandió durante la década de 1950 al 1 o/o anual, valor que, considerando el crecimiento poblacional del período (2.8 o/o), implica una tasa del 3.8 o/o de crecimiento de la producción. ⁶⁷

En cuanto a los precios internos de los alimentos CEPAL afirma que: "(...) En materia de la relación precios internos-precios internacionales de los productos alimenticios, en general, se observó que sus precios en el Ecuador eran — y continúan siéndolo ahora — sensiblemente inferiores — en proporciones que van hasta el 50 o/o — a las cotizaciones internacionales de ellos". ⁶⁸

La variación de los precios internos de los productos alimenticios fue mínima. En Quito, el índice de precios de los alimentos y bebidas para familias de ingresos bajos y medios creció apenas un 1 o/o anual entre 1951 y 1962; el ritmo fue incluso menor que el de la inflación en el mismo período, el cual fue también moderado (1.36 o/o anual). ⁶⁹

⁶⁵ El aporte directo de las economías campesinas es también importante en la producción de bienes de exportación, como el café y el cacao.

⁶⁶ Cf. A. Guerrero, *La hacienda precapitalista y la clase terrateniente en América Latina y su inserción en el modo de producción capitalista: el caso ecuatoriano*. Quito, Universidad Central, 1976. p. 43.

⁶⁷ Cf. CEPAL, *Estudio económico de América Latina, 1974*. Primera parte, V. II, p. 366; y Middleton, op. cit.

⁶⁸ CEPAL, *Estudio económico...* Op. cit., p. 368.

⁶⁹ Cf. INEC, *Índice de precios al consumidor*. Quito, No. 290, julio de 1977.

El estudio citado sugiere lo importante que fue mantener estos niveles de precios para el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, al afirmar que "en un país de las características del Ecuador (. . .) el consumo de alimentos representa el 60 o/o o más del consumo efectuado por las familias de ingresos bajos y medios".⁷⁰

El peso relativo de los alimentos serranos en la dieta de los trabajadores de esta región fue significativo y posiblemente también en el sector urbano de la Costa. Es evidente que la dieta de los trabajadores agrícolas de la Costa se basaba sobre todo, en productos tropicales y, en ciertos casos, en la pesca. Sin embargo, la importancia de las economías campesinas y otras, formas no capitalistas de producción en la Costa sobre todo en productos como el arroz, ha sido determinante en la producción doméstica de la región. En ese período la pesca fue eminentemente artesanal.

Es fundamental insistir en que para este tipo de articulación, el mantenimiento de relaciones no capitalistas en el sector agropecuario para consumo interno (conservación de las estructuras básicas de la hacienda tradicional en la Sierra o creación de formas no capitalistas como la del sector arrocero en la Costa), son funcionales al proceso de acumulación. Ello permite al sector exportador obtener los bienes salario a precios sustancialmente inferiores a los internacionales y abaratar, así, el precio de la fuerza de trabajo, componente básico de los costos de producción en los bienes intensivos en el empleo de mano de obra. Sin embargo, el desarrollo mismo de este esquema encontró sus propios límites a mediados de los años sesenta.

Dinámica del modelo de articulación

En el desarrollo del modelo pueden diferenciarse, claramente, dos etapas:

La primera (1948-1965), caracterizada por el auge bananero en el sector exportador y por el mantenimiento y recreación de relaciones no capitalistas en el sector agropecuario para consumo interno, sobre todo hasta 1960.

La segunda (1965-1972) cuando se presentó la crisis bananera del sector externo y se disolvieron las relaciones no capitalistas en el sector agropecuario para consumo interno, después de la aplicación de las leyes de Reforma Agraria (1964) y la abolición del trabajo precario (1971).

⁷⁰ CEPAL, *Estudio económico*. . . Op. cit., p. 366.

Etapa 1948-1965

El incremento poblacional, el proceso de urbanización, la ampliación de los estratos medios urbanos y el crecimiento económico generados desde 1948, produjeron un rápido incremento de la demanda de alimentos y un cambio en su composición que favoreció a los productos pecuarios.

Dada la estructura social dominante en la Sierra, la ampliación de la producción se dio en forma horizontal, empleando mano de obra y tierras no utilizadas, sin introducir incrementos significativos en la productividad de la tierra y del trabajo, ni aumentar la inversión de capital.

La expansión de este proceso solo pudo prolongarse mientras en la Sierra existieron tierras disponibles con una alta fertilidad. Una vez agotadas, comenzó a decrecer la productividad marginal de las nuevas tierras hasta llegar a un punto en el cual su valor fue igual o menor que el costo marginal de incorporarlas. En otras palabras, la frontera agrícola interna de la Sierra se agotó para las condiciones tecnológicas dominantes en la hacienda tradicional. Esta situación comenzó a manifestarse, claramente, desde 1959. De allí en adelante, el aumento de la producción requirió incrementar la productividad por hectárea, cambiando la función de producción, intensificando la inversión de capital y la productividad por hombre ocupado. El mantenimiento, por parte del terrateniente, de *huasipungueros* que ocupen tierras fértiles a cambio de un trabajo cada vez menos necesario se tornó disfuncional, haciéndose más conveniente generalizar las relaciones capitalistas.

Por otra parte, en determinadas zonas, los cambios en la composición de la demanda impulsaron el paso a la ganadería cuyo empleo de mano de obra es menos intensivo lo cual generó un proceso similar al descrito. Algunos estudios relativamente recientes de A. Guerrero, O. Barsky, C. Arcos, C. Merchán, M. Murmis y P. Sylva analizan en detalle esos cambios.⁷¹

La transformación ocurrida, sin embargo, se torna más compleja en

71 CIDA, Op. cit.; Arcos y Merchán, Op. cit.; O. Barsky. *Notas para una discusión en torno a los problemas de desarrollo y diferenciación en la burguesía terrateniente de la Sierra, período 1959-1964*. Quito, FLACSO, 1977; O. Barsky. *Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones sociales en la Sierra ecuatoriana: 1959-1964*. Revista Ciencias Sociales (Quito), 2(5), primer trimestre, 1978; A. Guerrero. *Renta diferencial y vías de disolución de la hacienda precapitalista en el Ecuador*. Revista Ciencias Sociales (Quito) 2(5), primer trimestre, 1978; M. Murmis. *El agro serrano y la vía prusiana de desarrollo capitalista*. In: FLACSO y CEPLAES. *Ecuador: cambios en el agro serrano*. Quito, 1980; P. Sylva. *The decline of the pre-capitalist structure of the hacienda and the emergence of transitional forms of production: the case of the province of Chimborazo*. Revista North South, (CALACS, Montreal, Canadá), 7 (14), 1982; y A. Guerrero. *Hacienda, capital y lucha de clases andina*. Quito, El Conejo, 1983.

cada caso particular y no está condicionada únicamente por las variables planteadas. Como lo ha demostrado recientemente A. Guerrero, existen aspectos políticos, laborales, ecológicos, etc. que tienen una importancia explicativa fundamental.

Aunque el proceso mencionado se produjo en forma marcadamente desigual desde el punto de vista regional y solo un sector reducido de terratenientes serranos impulsó el cambio en las relaciones de producción, la Reforma Agraria profundizó y generalizó esas transformaciones.⁷²

Desde el punto de vista de este estudio, puede plantearse que el cambio en las relaciones de producción en la Sierra y, en general, en el sector agropecuario para consumo interno, obedeció al agotamiento de las condiciones de reproducción ampliada de la hacienda tradicional y fue funcional al sistema. Hacer énfasis en ciertas variables socioeconómicas relevantes para los fines de este estudio no implica que se eluda la importancia que tienen los factores políticos para explicar en forma totalizadora los procesos mencionados, particularmente el de Reforma Agraria. Los estudios mencionados de Guerrero y Sylva son importantes al respecto.

El modelo después de 1965

En 1965, las transnacionales impulsaron una profunda reestructuración del mercado mundial del banano, que les permitió expandir, significativamente, sus actividades en Estados Unidos y Europa Occidental. Esta ofensiva se manifestó geográficamente mediante un rápido desarrollo de las exportaciones de fruta desde sus principales enclaves en América Central, en detrimento de la intervención ecuatoriana en el mercado internacional. A partir de ese año ha declinado la participación del país en los mercados tradicionales. Asimismo, la apertura de nuevos compradores apenas ha permitido mantener estables los volúmenes exportados mientras que su capacidad adquisitiva ha declinado persistentemente. Estos cambios configuran, esquemáticamente, la crisis de la exportación bananera en el Ecuador.

Las alteraciones mencionadas se originaron a partir de la introducción, por parte de los grandes oligopolios bananeros, de nuevas variedades y de importantes innovaciones tecnológicas. Estas revirtieron, a favor de los enclaves centroamericanos, la relación de costos comparativos hasta enton-

⁷² Con respecto a ese tema, son especialmente relevantes los estudios de: Sylva, Op. cit.; Barsky, *Iniciativa terrateniente*. . . Op. cit.; A. Guerrero, *Renta diferencial*. . . Op. cit. Por otra parte, la Reforma Agraria no significó una redistribución importante en la tenencia de la tierra. Cf. bibliografía de la nota 71 y M. Chiriboga, *La crisis agraria en el Ecuador: tendencias y contradicciones de un proceso reciente*. Quito, FLACSO, 1983.

ces beneficiosa para el Ecuador.⁷³

Las nuevas variedades del grupo *Cavendish*, no sólo eran resistentes a ciertas plagas y menos vulnerables a los ciclones. Su cultivo además permitió que las multinacionales lograran un incremento aproximado del 70 o/o en la productividad del trabajo y una duplicación de la productividad por hectárea.⁷⁴

De esta manera, perdieron significación ciertas ventajas naturales que mantenía la producción ecuatoriana se amplió la brecha tecnológica, a pesar, de la posterior introducción de la *Cavendish* en el país.

Es evidente que ante la pérdida de importancia de las ventajas naturales y la profundización del desnivel tecnológico, el mantenimiento de salarios relativos bajos se torna decisivo en la formación de costos comparativos.

Sin embargo, los cambios internos no fueron menos importantes que las modificaciones en el mercado mundial. Las transformaciones operadas en la estructura agraria, sobre todo a partir de 1964,⁷⁵ (la disolución de la hacienda tradicional serrana, consolidación de distintas vías para su evolución y modernización, generalización de relaciones salariales y diferenciación del campesinado), implicaron una redefinición del modelo de articulación prevaleciente.

La primera condición de articulación intersectorial se mantuvo sin dificultad: el sector doméstico siguió abasteciendo de mano de obra suficiente para mantener en un nivel de subsistencia la remuneración al trabajo en el sector externo. Ello gracias a que la crisis del sector agroexportador y los cambios tecnológicos en el agro serrano, que contrajeron los requerimientos de mano de obra, generaron una abundante sobreoferta de fuerza de trabajo y el aumento del subempleo. No ocurrió lo mismo con la segunda condición de articulación: el abastecimiento interno de alimentos baratos para la reproducción de la fuerza de trabajo en el sector agroexportador.

Durante la fase anterior, la producción nacional de alimentos provenía, fundamentalmente, de las haciendas tradicionales y de los campesinos. La generalización de las relaciones salariales en la hacienda implicó un cambio sustancial en su función de producción que alteró las condiciones básicas de formación de los precios agropecuarios domésticos.

73 Sobre los cambios en el mercado mundial, véase Larrea. *Empresas transnacionales...* Op. cit.

74 Cf. F. Ellis. *International division of labour. A study of employment in the banana export industry of Panama and Central America*. Ginebra, International Labour Office, 1977.

75 Año de expedición de la primera Ley de Reforma Agraria.

Mientras prevaleció la hacienda no capitalista, los terratenientes producían empleando fundamentalmente la renta en trabajo obtenida de los indígenas y cultivando extensivamente las tierras; sus costos monetarios directos eran muy reducidos. De la misma manera, el crecimiento de la producción se realizaba incorporando nuevas tierras y trabajadores ligados a la hacienda y requería gastos monetarios mínimos.⁷⁶

La venta de la producción de la hacienda, en consecuencia, permitía al terrateniente apropiarse de una renta no capitalista. Como la utilización de los principales factores de producción — tierra y trabajo — requería solo un limitado empleo de dinero, los precios no estaban acotados por los costos de producción medidos a precios de mercado (lo que sí ocurre en una empresa capitalista) y, de hecho, se establecieron a niveles bajos, como se ha mostrado.

La generalización de las relaciones capitalistas, la necesidad de incrementar la productividad de la tierra para aumentar la producción,⁷⁷ y el consecuente empleo de técnicas más intensivas en el uso de capital, convirtieron a la rentabilidad del mismo en el elemento determinante en la formación de los precios. Estos deben permitir cubrir los costos, obtener una tasa de ganancia no menor a la media y, eventualmente, lograr una renta diferencial. Ese cambio introdujo, como se probará adelante, una significativa modificación en los precios relativos de los productos agropecuarios, a partir de los primeros años de la década de 1960.

En cuanto a las economías campesinas, su papel continuó siendo relevante después de 1965 y lo es aún en la actualidad. Sin embargo, los cambios recientes han provocado ciertas transformaciones, de las cuales se destaca algunas por ser significativas para los fines de este trabajo.

Sobre la importancia actual de la producción campesina, M. Chiriboga afirma que: "Productos como el arroz, las papas, la cebada, las habas, las hortalizas, así como el trigo, el maíz suave, tienen un origen eminentemente campesino. El 34 o/o del arroz, el 42.9 o/o de las papas, el 47.7 o/o de la cebada se originan en unidades de menos de 5 hectáreas."⁷⁸

La producción alimentaria básica para los sectores populares tiende a

⁷⁶ Entre 1954 y 1968, la ampliación del área cultivada con productos agrícolas, en las propiedades mayores de 50 has. en la Sierra, fue del 109.8 o/o (PREALC, Op. cit., Cuadro 18). Este dato muestra que el incremento de la producción se originó sobre todo en la ampliación de la frontera agrícola interna de la hacienda tradicional, especialmente en los años cincuenta.

⁷⁷ La ampliación de la frontera agrícola en la Sierra, a partir de 1964, ha sido mínima.

⁷⁸ Chiriboga, *La crisis agraria*. . , Op. cit., p. 21.

concentrarse cada vez más entre los pequeños productores y los campesinos: los pobres del campo producen para los pobres de la ciudad (. . .) este modelo parecería apuntar a que la producción campesina genere productos baratos que permita mantener barato el costo de la fuerza de trabajo.⁷⁹

Para el caso particular de los trabajadores de la zona bananera, un estudio reciente muestra que un buen número de operarios permanentes recibe en "préstamo" parcelas de tierra de los empresarios, como parte del pago de su trabajo, para complementar su subsistencia. En forma similar, muchos jornaleros ocasionales poseen minifundios en la periferia inmediata de la zona o son campesinos serranos que migran estacionalmente. En resumen, un alto porcentaje de los trabajadores bananeros complementa sus ingresos salariales con cultivos de subsistencia. Sus condiciones de vida se caracterizan, en general, por una pobreza extrema.⁸⁰

Aunque la participación de las economías campesinas en el abastecimiento de bienes salario ha continuado siendo significativa, los precios relativos de los productos de origen campesino han aumentado considerablemente. Factores como la creciente especialización productiva de las empresas agrícolas y haciendas en otras líneas de producción, la erosión y el agotamiento de los suelos, la fragmentación progresiva de la tierra, la rápida expansión de la demanda urbana, y la falta de apoyo estatal, explicarían este fenómeno.

Puede concluirse, entonces, que si bien las economías campesinas siguen contribuyendo al abaratamiento de los bienes salario por su participación en la producción para el autoconsumo de los trabajadores agrícolas semiproletarizados y sus familias, su papel respecto al abastecimiento comercial de productos baratos para el mercado interno ha perdido importancia debido al encarecimiento de esos productos.⁸¹

En síntesis, las transformaciones agrarias han ido acompañadas de una tendencia al aumento de los precios relativos de los alimentos.

¿Cómo influyó este cambio en el modelo de articulación y en la competitividad del sector exportador, ya afectada por la crisis?

Para responder a esta interrogante se parte de una visión detenida de la evolución del sector agropecuario desde los inicios de la década de 1960.

Numerosos indicadores muestran la magnitud del cambio en la dota-

⁷⁹ Ibid., p. 25.

⁸⁰ Cf. E. Palomeque y H. Hoffmeyer. *La situación de los jornaleros rurales en la zona de Machala (El Oro)*. Quito, CESA, 1982.

⁸¹ Un análisis detallado del papel actual de las economías campesinas, se presenta en el capítulo 3 de este volumen.

ción de factores, sobre todo después de 1964. La importación de materias primas, bienes intermedios y de capital para la agricultura, medida a precios constantes, que mantuvo una tendencia declinante del 2.3 o/o anual entre 1957 y 1963, sufrió una profunda transformación, al experimentar un crecimiento del 8.4 o/o anual entre 1963 y 1971, y del 12.8 o/o anual entre 1972 y 1979. ⁸² En particular, el número de tractores agrícolas casi se triplicó entre 1962 y 1974 y el empleo de fertilizantes ascendió de 22.400 toneladas en 1963 a 171.200 en 1973. ⁸³

El crédito del sistema bancario nacional destinado al sector agropecuario (medido a precios constantes), muestra una evolución similar: declinó al 0.7 o/o anual entre 1960 y 1963, elevándose al 10 o/o anual entre 1963 y 1972, y al 8.3 o/o anual entre 1972 y 1980. Mientras en el primer intervalo representaba aproximadamente el 9 o/o del crédito total, su participación llega al 14 o/o hacia 1980.

Por el contrario el empleo de mano de obra en el sector agropecuario de la Sierra declinó entre 1962 y 1974, inclusive en valores absolutos. Así, la PEA correspondiente pasó de 431.130 personas a 426.231 en los años mencionados. ⁸⁴

El cambio tecnológico, sin embargo, se dio en forma muy desigual, marcando un claro proceso de diferenciación regional y especialización productiva, particularmente en la Sierra.

El crecimiento general de la producción es más moderado, aunque bastante heterogéneo al desagregarlo por subsectores y productos. El Cuadro 4 muestra algunos datos al respecto.

Puede observarse que el sector agropecuario crece con mayor lentitud que el PIB, superando levemente el incremento poblacional (3.3 o/o anual). Mientras el sector agroexportador se mantiene casi estancado, el sector agropecuario para consumo interno alcanza un crecimiento cercano al 5 o/o más intenso a partir de 1972.

Un análisis del sector agropecuario doméstico, desagregado por productos, muestra tendencias claramente heterogéneas que pueden resumirse

⁸² Los datos han sido tomados de distintos boletines del Banco Central. Las tasas de crecimiento se han obtenido mediante el estudio de tendencias a largo plazo, calculadas con regresiones exponenciales.

⁸³ Cf. A. Barril. *Desarrollo tecnológico, producción agropecuaria y relaciones de producción en la Sierra ecuatoriana*. In: *Ecuador: cambios en el agro serrano*. Quito, FLACSO, CEPLAES, 1980.

⁸⁴ Middleton, Op. cit., Cuadro 14, Capítulo II.

Cuadro 4

**TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PIB, DEL SECTOR
AGROPECUARIO Y DE SUS PRINCIPALES SUBSECTORES DE 1965
EN ADELANTE* (Precios constantes de 1975)**

Producto analizado	Período			
	1965-72	1972-78	1972-76**	1965-78
Producto Interno Bruto (p.c.)	5.5 o/o	8,6 o/o		
Agricultura, silvicultura caza y pesca	4.0 o/o	2.7 o/o	4.1 o/o	3.7 o/o
Subsector agroexportación (banano, café y cacao)	0.7 o/o	1.4 o/o		1.2 o/o
Subsector agrícola doméstico	4.6 o/o	0.1 o/o	6.3 o/o	2.9 o/o
Subsector pecuario doméstico	4.7 o/o	4.7 o/o		4.8 o/o

* Las tasas de crecimiento se obtuvieron analizando las tendencias a largo plazo, calculadas mediante regresiones exponenciales. Por esta razón, y por los intervalos algo distintos, hay diferencias con las tasas citadas en el capítulo 3 de este volumen.

** Se ha incluido el período 1972-76 en algunos casos, porque debido a las adversidades climáticas de 1977 y 1978, las tasas calculadas para períodos terminados en 1978 son poco representativas de las tendencias a largo plazo.

Fuente: Banco Central del Ecuador. *Cuentas nacionales*. Quito, nos. 1 y 2. Elaboración propia.

de la siguiente forma. 85

Un grupo de productos altamente dinámicos — cuyas tasas de crecimiento superan el 15 o/o anual — está conformado por ciertas materias primas para la industria, principalmente oleaginosas y fibras. Su cultivo, eficientemente tecnificado en casos como el de la palma africana, se ubica en la Costa, en áreas antes destinadas al cultivo bananero. 86

85 Los datos para el estudio por productos provienen del Grupo de Trabajo Interinstitucional conformado por el Ministerio de Agricultura, la Junta de Planificación y el Banco Central en 1977.

86 El cambio de variedad del banano duplicó los rendimientos por hectárea, permiti-

En la Sierra, la ganadería lechera adquiere un dinamismo moderado — la producción de leche crece al 5 o/o anual entre 1961 y 1976 —⁸⁷ desplazando a productos como el trigo, la cebada y el maíz.

Es evidente que la mayor parte de las inversiones del sector se concentró en las líneas mencionadas cuya rentabilidad relativa, superior a la de los restantes productos, permitió la aparición de una marcada diferenciación regional en el agro ecuatoriano.

Un tercer grupo de productos agrícolas destinados al consumo alimenticio nacional muestra un crecimiento lento, en ocasiones inferior al de la población,⁸⁸ y en casos como los del trigo y cebada, un ritmo declinante. La única excepción es el arroz, cuya producción crece al 18.9 o/o anual entre 1972 y 1976. Una parte importante de estos bienes, como se ha mencionado, proviene de economías campesinas.

En síntesis, el crecimiento agropecuario, globalmente moderado e internamente desigual, restó dinamismo a la producción de alimentos para los sectores populares.⁸⁹

El crecimiento y la diversificación de la demanda en un contexto caracterizado por la urbanización, el desarrollo de la industria y la expansión de los estratos medios, sobre todo desde 1972, contribuyen a explicar esas transformaciones. Según la CEPAL, la demanda interna de alimentos creció al 4 o/o anual entre 1965 y 1970 y al 6 o/o entre 1970 y 1974.⁹⁰ Ante el limitado crecimiento de la producción o su declinación como en el caso de algunos cereales, se ha recurrido a la importación de productos como el trigo y, en menor medida, la leche. De esta manera los precios internos, particularmente los precios relativos de los alimentos, sufrieron modificaciones importantes.

La inflación, que mantuvo niveles mínimos hasta 1962, se aceleró sustancialmente en los años siguientes, alcanzando tasas anuales superiores al 5 o/o entre 1962 y 1972 y al 10 o/o a partir de 1972, como puede observarse en el Cuadro 5 y en el Gráfico 1.

tiendo una significativa reducción del área sembrada, y una concentración geográfica del cultivo en la Costa Sur.

87 Según el estudio citado de A. Barril, la producción lechera asciende de 375.000 toneladas en 1961 a 784.000 en 1976.

88 La producción de papas, por ejemplo, creció al 2.9 o/o anual entre 1965 y 1976.

89 Para mayores detalles, véase el Capítulo 3 de este volumen.

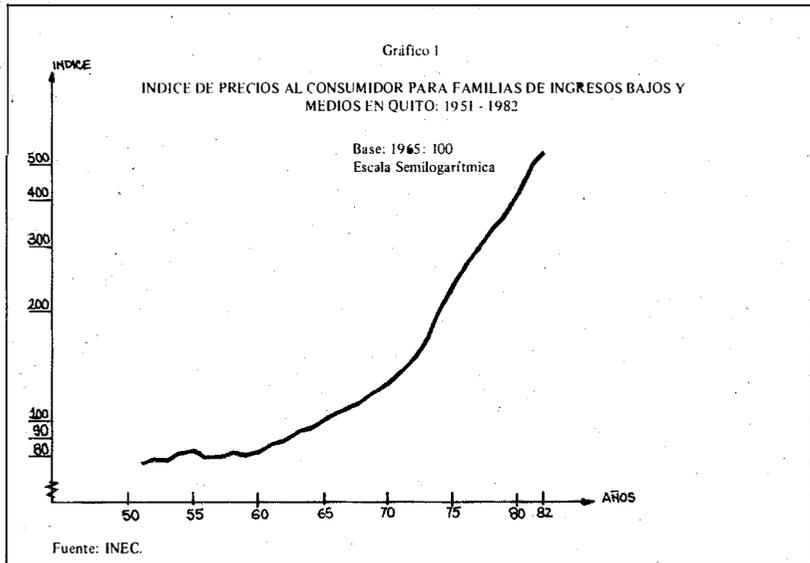
90 CEPAL. *Estudio económico*. ., Op. cit., p. 156.

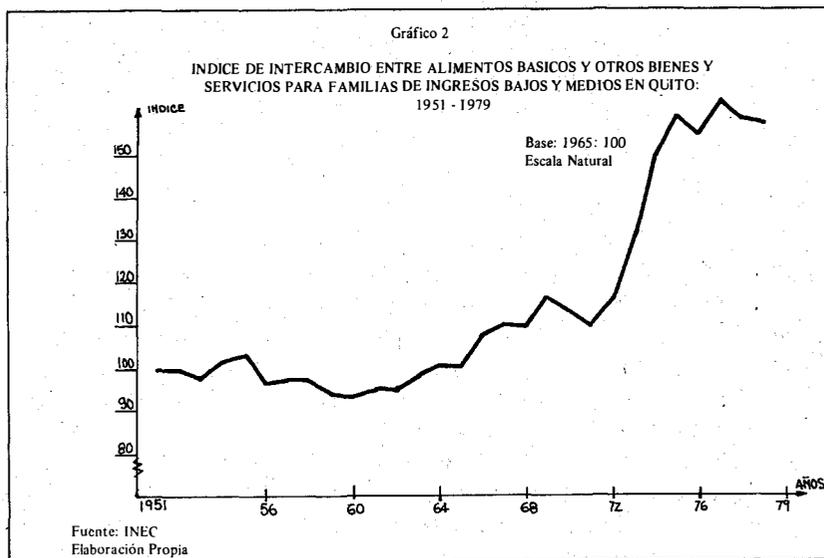
Cuadro 5

QUITO. TASAS MEDIAS DE INFLACION ANUAL
ENTRE 1951 y 1982

Período	Tasa
1951-62	1.36 o/o
1962-72	5.23 o/o
1972-82	13.85 o/o

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Quito. Elaboración propia.





Entre las causas que generaron la creciente inflación es de particular importancia el alza de los precios relativos de los alimentos.⁹¹ En el Gráfico 2 se observa la evolución de la relación de intercambio entre los alimentos básicos y otros bienes y servicios en Quito, desde 1951 hasta 1979. Un análisis detallado permite diferenciar tres fases.

Durante la primera (1951-1965) hubo una marcada estabilidad con leves oscilaciones a corto plazo. Nótese que el índice de 1951 es prácticamente el mismo que el de 1965. Este período coincide con la primera etapa de periodización considerada en este artículo.

La segunda fase (1965-1972) corresponde a la etapa de crisis bananera y al cambio en las relaciones de producción del sector agropecuario nacional. En esta fase se presencia una nítida y favorable evolución de los precios relativos de los alimentos que en 1972 superaron en un 15 o/o a los de 1965. Puede sostenerse que esta transformación se originó sobre todo por el cambio en la función de producción de las antiguas haciendas y por la aparición de claras líneas de especialización productiva (leche, fibras, oleaginosas) en detrimento de ciertos alimentos de consumo popular.

⁹¹ Ibid.

La tercera fase corresponde al período petrolero y escapa a los límites de este artículo. Se observa un aumento mayor de los precios relativos de los alimentos y una estabilización posterior, a niveles superiores en un 60 o/o a los alcanzados en 1965. El cambio es sustancialmente mayor al observado en la fase anterior y se explicaría, entre otras razones, por el desequilibrio de una demanda diversificada y en fuerte expansión, frente a una oferta rígida a corto plazo.⁹²

El Estado buscó reducir los efectos del encarecimiento de los bienes salario recurriendo a la importación y venta subsidiada de productos vitales, especialmente el trigo, en cantidades significativas. Dichos alimentos "se vendieron en el país a precios inferiores a sus costos, financiándose las pérdidas generadas mediante créditos otorgados por el Banco Central".⁹³

En síntesis, los datos muestran un encarecimiento de los precios relativos de los alimentos; moderado hasta 1972 e intenso durante el período petrolero. Este cambio debilita la segunda condición de articulación intersectorial planteada para el subperíodo anterior, el abastecimiento al sector exportador de bienes salario a precios internos baratos.

El estudio de los efectos de esta transformación sobre el sector externo requiere algunas consideraciones sobre la paridad cambiaria, los salarios en la rama bananera, la productividad del trabajo, los precios del banano y los costos comparativos internacionales.⁹⁴

⁹² Un estudio reciente de ISS y PREALC que analiza la evolución de la relación de intercambio entre los sectores agrícola y no agrícola en la economía ecuatoriana, de 1965 a 1981, partiendo de los deflatores implícitos de las cuentas nacionales, encuentra una tendencia declinante de los precios relativos agrícolas. Esta evolución desfavorable de los precios relativos para el productor agrícola es compatible con los datos presentados en el Gráfico 2, ya que estos últimos se refieren a los precios al por menor al consumidor en los principales centros urbanos, que incluyen componentes adicionales no agrícolas, como la comercialización interna y el procesamiento industrial de algunos alimentos. La evolución desfavorable de los términos de intercambio para la agricultura en el mediano plazo, mencionada en el estudio citado, se explica por factores como la consolidación de un sector industrial doméstico de naturaleza oligopólica que obtiene tasas de ganancia superiores a las concurrenciales que prevalecen en el sector agrícola; la diferencia creciente entre los salarios relativos urbanos y rurales; y, otros elementos posiblemente vinculados con los cambios en la productividad. El análisis integrado de las dos series evidencia, por otra parte, que el encarecimiento relativo de los alimentos al consumidor no se benefició al productor agropecuario sino más bien a otros sectores sociales vinculados a la comercialización interna y a la agroindustria. Cf. ISS-PREALC, *Planificación para las necesidades básicas en América Latina*. Quito, 1983, p. VI-17.

⁹³ CEPAL, *Estudio económico*. . , Op. cit., p. 157.

⁹⁴ La cotización oficial del dólar fue 13.13 sucres entre 1948 y 1950; 15.15 entre

Para estudiar los efectos de la inflación interna sobre los costos comparativos internacionales, particularmente los de la fuerza de trabajo, tomando en consideración tanto la variación en la paridad cambiaria como la evolución de los precios del banano, se ha elaborado la serie de tiempo del cociente entre los índices de precios al consumidor medidos en dólares, y los índices de precios del banano, tomando como base el año 1965. Del análisis de la serie, presentada en el Gráfico 3, se desprende lo siguiente. Entre 1951 y 1965 hubo una tendencia estable a largo plazo, con fluctuaciones coyunturales originadas, sobre todo, por los cambios en el precio del banano. El índice de 1964 fue muy similar al de 1951.

A partir de 1965 los precios internos ascendieron más rápidamente que los precios del banano; sin embargo, la devaluación de 1970 compensó ese desequilibrio; la situación se mantuvo en límites controlables hasta 1972, año en el cual el índice fue apenas un 3 o/o mayor que el de 1965 aunque superó en un 14 o/o al de 1964.

Durante la etapa petrolera, la inflación interna superó el ritmo de crecimiento de los precios del banano, manteniéndose constante la paridad cambiaria. En consecuencia, hubo un encarecimiento de los costos internos cercanos al 25 o/o hacia 1980, en relación con 1965.

Se observa, entonces, un encarecimiento de los precios internos respecto al precio final del banano, a partir de 1965 que mantiene un ritmo moderado hasta 1972 para luego agudizarse. Los costos unitarios de la fuerza de trabajo habrían evolucionado en forma similar de haberse mantenido constante la capacidad adquisitiva de los salarios en la rama bananera.

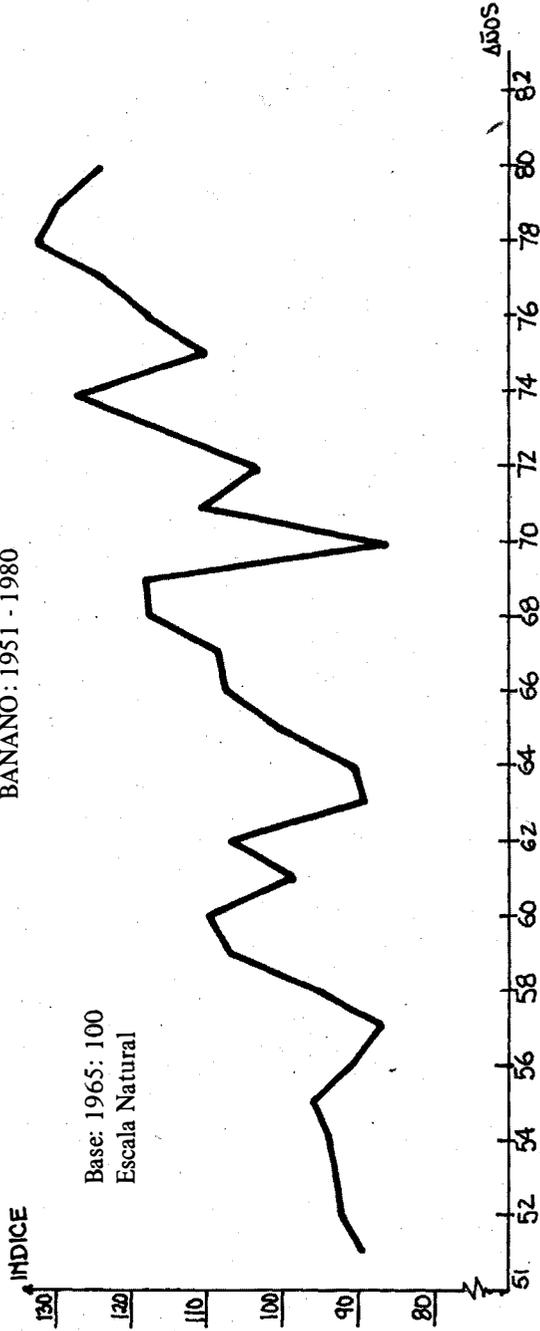
El Gráfico 4 muestra la evolución de esta última variable durante el período. La misma se mantuvo relativamente estable hasta 1961; luego declinó persistentemente hasta reducirse en un 46 o/o en 1979, con respecto a 1952. El gobierno constitucional restableció en 1980 los niveles anteriores; y en 1982 se produjo una nueva declinación.

En el Gráfico 5 se presenta la relación entre los salarios, medidos en dólares, y el precio del banano. La evolución fue similar: el costo de los salarios cayó un 24 o/o en 1979 respecto al valor de 1952. Sin embargo, en 1980 alcanzó un nivel alto, superior en un 29 o/o al de 1952.

La relación salarios-precios (w/p) tuvo un comportamiento declinante hasta 1979; por consiguiente, aun habiéndose mantenido constante la productividad del trabajo (q/l), la participación de la masa total de salarios en el valor bruto de la producción (wl/pq) disminuyó también. Lógicamente, los aumentos en la productividad del trabajo que han existido, han contribuido también a reducir esta relación.

Gráfico 3

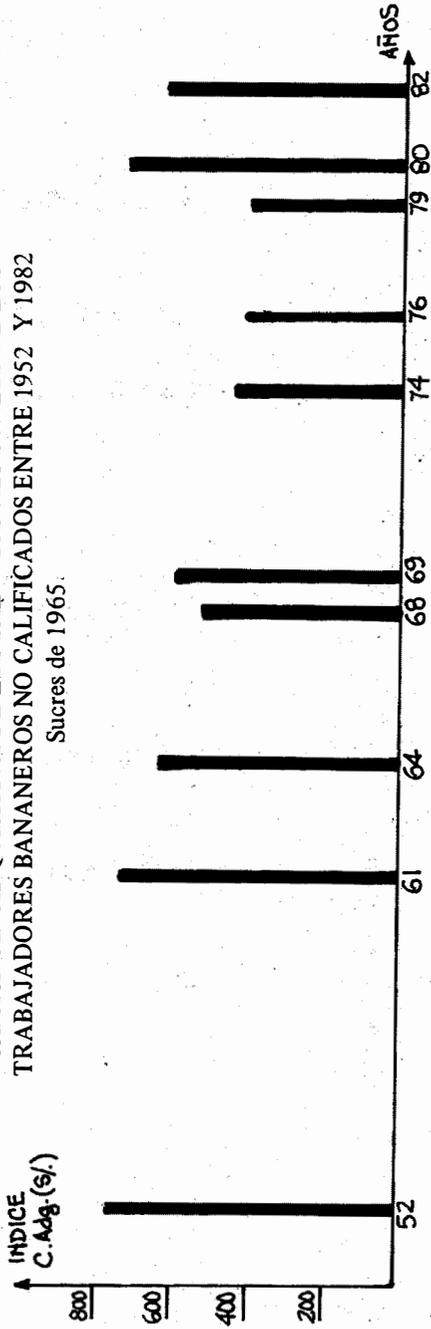
RELACION DE INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (US\$)/PRECIO DEL
BANANO: 1951 - 1980



Fuentes: Ver nota 95
Elaboración Propia

Gráfico 4

CAPACIDAD ADQUISITIVA DE LOS SALARIOS MENSUALES DE LOS
TRABAJADORES BANANEROS NO CALIFICADOS ENTRE 1952 Y 1982
Suces de 1965.

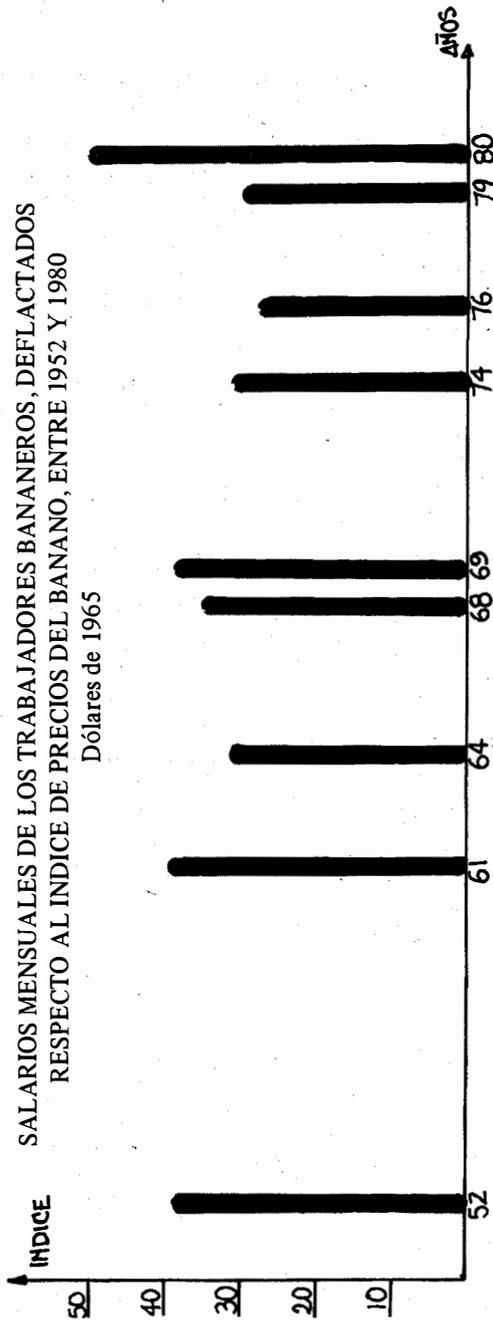


Fuentes: Ver nota 95
Elaboración Propia



Gráfico 5

SALARIOS MENSUALES DE LOS TRABAJADORES BANANEROS, DEFLACTADOS
RESPECTO AL INDICE DE PRECIOS DEL BANANO, ENTRE 1952 Y 1980
Dólares de 1965



Fuente: Ver nota 95
Elaboración Propia

En conclusión, es evidente el importante deterioro de la capacidad adquisitiva de los salarios de los trabajadores bananeros a partir de 1965. En efecto, a pesar de la elevación de los precios internos y del encarecimiento relativo de los alimentos, el precio de los salarios declinó hasta 1979; solo en 1980 se elevó como consecuencia de la nivelación salarial establecida por el gobierno constitucional.

Esto significa que las empresas exportadoras de banano lograron enfrentar los efectos negativos tanto de la crisis del sector agroexportador como de las transformaciones en la estructura agraria y en el sistema interno de precios, gracias al pronunciado proceso de pauperización de los trabajadores bananeros. Fue este grupo social el que más intensamente sufrió las consecuencias de la crisis. El estudio de Palomeque y Hoffmeyer describe las precarias condiciones de vida de los jornaleros agrícolas de la rama bananera en la actualidad.

Productividad y salarios comparativos con Centroamérica

En los enclaves bananeros centroamericanos, la productividad del trabajo ha ascendido muy rápidamente durante el período estudiado, pasando de 584 cajas por hombre al año, en el quinquenio 1950-54, a 2.251 cajas en 1970-74. La tasa media de crecimiento anual de la productividad fue 7 o/o en los cuatro principales exportadores centroamericanos. El cambio fue particularmente intenso luego de las innovaciones introducidas alrededor de 1965.

Por otra parte, la capacidad adquisitiva de los salarios de los trabajadores bananeros, ha mantenido una tendencia ascendente del orden del 3 o/o anual.⁹⁵

Estos datos muestran una consistente transformación tecnológica, y una tendencia hacia el uso más intensivo del capital en la combinación de factores. Ello estuvo acompañado en menor grado de una mejora de las condiciones de vida de los trabajadores, cuya organización sindical es importante. Según F. Ellis, la participación de los salarios en el valor total de las exportaciones ha descendido de "más o menos el 65 o/o en 1950 al 35 o/o de 1975".⁹⁶

En el Ecuador, por el contrario, se ha encontrado una fuerte decli-

⁹⁵ Ellis, *International division*. . . , Op. cit.

⁹⁶ Cf. F. Ellis, *La valoración de las exportaciones y las transferencias entre compañías dedicadas a la industria de exportación del banano en Centroamérica*. Estudios Sociales Centroamericanos, (San José de Costa Rica), no. 22, enero-abril de 1979, p. 237; y Ellis, *International division*. . . , Op. cit.

nación de la capacidad adquisitiva de los salarios, al menos hasta 1979. Aunque no se dispone de datos confiables sobre la productividad del trabajo, puede inferirse que su evolución, siendo importante sobre todo entre 1965 y 1970, a raíz del cambio de variedad, es notablemente menor que la observada en los enclaves centroamericanos.⁹⁷

En consecuencia, desde 1965 tenderían a ensancharse tanto la brecha tecnológica como la diferencia en los salarios. Así para 1974 los salarios mensuales en Ecuador eran aproximadamente de 35 dólares, mientras que en Panamá superaban los 200 dólares en las compañías exportadoras y alcanzaban a 148.7 dólares entre los productores asociados.⁹⁸

En conclusión, el Ecuador con los precios fijados por las transnacionales, mantenía una declinante participación en el mercado mundial, compensando los crecientes desniveles tecnológicos y otras desventajas relativas, con una combinación de factores más intensiva en el empleo de mano de obra. Su posición se ha sostenido debido a los crecientes desniveles salariales y a la pauperización de los trabajadores bananeros.

La situación se ha transformado parcialmente, en años recientes, ya que la Standard Fruit al cambiar su relación con los productores, ha introducido sustanciales innovaciones tecnológicas en el nivel de finca, compensando así el alza de salarios de 1980.⁹⁹

En conclusión, a pesar de los complejos cambios ocurridos en el mercado mundial y en la sociedad ecuatoriana, el país ha mantenido su participación en el mercado bananero internacional sobre la base de una estructura social que ha permitido conservar salarios relativos bajos, aun en comparación con otros países periféricos exportadores de fruta.

97 Resulta paradójico que en el Ecuador se haya producido simultáneamente una reducción de la capacidad adquisitiva de los salarios y del peso relativo del salario en el precio, y un aumento en la productividad del trabajo. Debe tomarse en cuenta, sin embargo, que en un mercado oligopólico controlado en sus condiciones básicas de precio y tecnología por empresas líderes que no tienen intereses sustanciales en el Ecuador, las condiciones de mercado no dependen únicamente de variables internas. Así, el cambio a la variedad *Cavendish*, la diferenciación del producto, y la caída simultánea de precios provocados por las transnacionales desde 1965 en Centroamérica, condujeron, en pocos años, a la virtual eliminación del mercado de la variedad *Gross Mitchel* tradicionalmente exportada por el Ecuador. El cambio a la nueva variedad aceptada en el mercado, implicó la adopción de una tecnología menos intensiva en mano de obra.

98 Ellis, *International*. . , Op. cit., p. 88.

99 Palomeque y Hoffmeyer, Op. cit.

El crecimiento urbano

Son ampliamente conocidas algunas tendencias generales que han acompañado al reciente proceso de urbanización en América Latina; la concentración de la actividad económica en uno o dos centros metropolitanos de cada país, en detrimento de la importancia relativa de las ciudades medianas y pequeñas, y la profundización de los desequilibrios regionales.¹⁰⁰ Sin embargo, las manifestaciones específicas de estos procesos son diferentes en los distintos casos nacionales. La urbanización en el Ecuador, durante la etapa bananera, presenta rasgos propios entre los que se destaca el rápido crecimiento de las ciudades intermedias de la Costa en el período de auge de las exportaciones de la fruta.

En esta parte del estudio se procura presentar las particularidades de ese proceso: matizar sus diferencias tanto regionales como entre las etapas — auge y crisis de las exportaciones —; proponer líneas interpretativas que lo relacionen con la estructura social regional de la Costa y la Sierra; y, finalmente, destacar las tendencias a la profundización de un crecimiento desigual, vinculadas a la urbanización.

El estudio de J. M. Carrón¹⁰¹ ofrece una descripción aguda del crecimiento urbano del país; si bien no se comparte algunos criterios de ese autor, es útil retomar para los fines de este estudio, las siguientes conclusiones de sus datos:

- a) En general, la urbanización fue rápida. El porcentaje de población urbana ascendió, según datos censales, del 29 o/o en 1950 al 36 o/o en 1962 y al 41 o/o en 1974.
- b) Paradójicamente, una "ruralización" de la economía habría acompañado al crecimiento urbano durante el primer período intercensal: el porcentaje de la PEA ocupado en la agricultura subió del 50 o/o en 1950 al 56 o/o en 1962, y declinó al 47 o/o en 1974.
- c) Las tasas anuales de crecimiento de la población urbana, desagregadas por regiones y por estratos según el tamaño de las ciudades, son las siguientes. (Ver cuadro 6).

Durante el período 1950-62, que cubre la mayor parte de la etapa de auge, se destacan: una urbanización más rápida en la Costa que en la Sierra y, particularmente, el intenso crecimiento de los centros de 10.000 a 100.000 habitantes en el litoral, los cuales cuadruplicaron su población. En la Sierra,

¹⁰⁰ Cf. bibliografía de la nota 11 de este artículo.

¹⁰¹ Cf. J. H. Carrón, *El Proceso de urbanización del Ecuador 1962-1974*. Revista Ciencias Sociales (Quito), No. 12, 1981.

Cuadro 6

**TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA POBLACION URBANA
POR REGIONES Y TAMAÑOS DE LOS CENTROS URBANOS
EN LOS PERIODOS INTERCENSALES
1950-62 Y 1962-74**

Estrato	Período 1950-62		Período 1962-74	
	Costa	Sierra	Costa	Sierra
Centros de 2.000 a 5.000 habitantes	1.4	- 1.1	1.3	1.3
Centros de 10.000 a 100.000 habitantes	12.6	3.9	6.7	4.0
Centros de más de 100.000 habitantes	5.8	4.5	4.0	5.8
Total población urbana	5.9	3.6	4.7	4.3

Nota: La fuente no entrega información sobre el estrato entre 5.000 y 10.000 habitantes.

Fuente: Carrón, Op. cit.

por el contrario, las ciudades intermedias crecieron moderadamente.

En el segundo período intercensal, que comprende principalmente la etapa de la crisis bananera, la urbanización continuó siendo rápida, pero perdieron importancia las diferencias entre las regiones; aumentaron las tasas de crecimiento de la Sierra y cayeron las de la Costa. El crecimiento de las ciudades intermedias de esta última región perdió dinamismo.

d) El análisis de las ramas de ocupación de la población residente en las ciudades pequeñas y medianas en 1962, muestra que la agricultura fue la principal fuente de trabajo, ya que absorbía al 62 o/o de la PEA en los centros de 2.000 a 10.000 habitantes, y al 35 o/o de la PEA en las ciudades de 10.000 a 100.000 habitantes. El comercio y los servicios tuvieron también significación, sobre todo en los centros medianos.

e) Quito y Guayaquil registran un crecimiento rápido, semejante al de la población urbana nacional. La participación de esas dos ciudades se mantuvo sobre el 50 o/o, con pocas variaciones.

En síntesis, los dos fenómenos más importantes han sido el rápido cre-

cimiento de las ciudades intermedias de la Costa durante el auge bananero y el crecimiento de Quito y Guayaquil. El artículo de Carrón aunque presenta elementos, no interpreta esos fenómenos en relación con la estructura social.

El país experimentó un rápido crecimiento económico y una ampliación de la frontera agrícola durante el período intercensal 1950-1962. Sin embargo, ese proceso generó una acelerada expansión de ciudades intermedias de la Costa como Quevedo, Machala y Santo Domingo, mientras que en la Sierra el desarrollo de ese tipo de centros fue muy limitado y la urbanización se manifestó, fundamentalmente, en Quito.

Una primera explicación del comportamiento diferente en la Costa y en la Sierra puede atribuirse a la ampliación más profunda de la frontera agrícola en el Litoral. Existen, sin embargo, otros elementos de particular importancia.

La importancia de las medianas propiedades en el cultivo del banano, el empleo intensivo de mano de obra con el predominio de relaciones capitalistas, y los salarios percibidos que, si bien fueron modestos en el nivel internacional, superaron a los de la Sierra y a los de otros cultivos del Litoral, permitieron la consolidación de mercados internos locales de cierta importancia, en las áreas de expansión bananera.

Por otra parte, desde el punto de vista tecnológico, el cultivo de la fruta requiere, en forma relativamente importante, herramientas e insumos de origen no agropecuario. Ello generó actividades de comercialización y mantenimiento de estos bienes y servicios.

En otras palabras, los enlaces productivos directos hacia atrás, generados por la actividad bananera, y los enlaces de consumo que, aunque limitados, fueron mayores que los de la Sierra, favorecieron el rápido crecimiento de las ciudades intermedias. En estos centros se desarrollaron actividades de abastecimiento de bienes y servicios a la población rural con alguna capacidad adquisitiva, de mantenimiento y comercialización de insumos agrícolas, de servicios a las plantaciones, etc. Además la centralización de infraestructura y servicios locales en esas ciudades atrajo a los jornaleros agrícolas, sobre todo ocasionales, quienes se afincaron en esos centros.

Un caso particularmente interesante que ilustra ese tipo de crecimiento urbano es Machala, actualmente la cuarta ciudad del país. Este poblado creció vinculado a la actividad bananera aun durante la crisis, ya que ésta produjo una concentración de las plantaciones en los alrededores de la ciudad y centralizó las exportaciones en Puerto Bolívar que se encuentra localizado muy cerca de ella. Su población pasó de 7.500 habitantes en 1950 a 29.000 en 1962 y, en 1974, llegó a 69.000. Un estudio sobre el estrato popular de los lugareños muestra que el 19 o/o de los jefes de familia que habitan en los barrios pobres de la ciudad son trabajadores agrícolas, principalmente

ocupados en las plantaciones bananeras. Asimismo, las actividades no agropecuarias de la ciudad están muy vinculadas al complejo bananero. Aproximadamente la tercera parte de la población popular de la ciudad está conformada por migrantes serranos.¹⁰²

En el caso de la Sierra, el crecimiento económico durante el auge bananero no tuvo repercusiones dinámicas en las ciudades intermedias, pese a la expansión de la frontera agrícola. En efecto, hasta 1962 la estructura que articuló este crecimiento agrario fue la hacienda tradicional no capitalista. La extrema concentración de la tierra, la elevada importancia del autoconsumo de los trabajadores y campesinos, la debilidad de las relaciones monetarias, y una distribución del ingreso muy polarizada, caracterizada por la virtual ausencia de estratos medios y por la aguda pobreza del campesinado, dieron como resultado un escaso dinamismo de los mercados internos en la Sierra, la fragilidad de los enlaces locales de consumo, y la concentración del excedente en la clase terrateniente, residente, principalmente, en Quito.

La tecnología dominante de la hacienda tampoco requería un empleo significativo de insumos no agropecuarios en la agricultura. En este sentido las ciudades intermedias de la Sierra tampoco tuvieron una significación considerable. En síntesis, los enlaces directos hacia atrás y de consumo local fueron muy tenues en el sistema hacendatario tradicional. Por consiguiente, el crecimiento económico se manifestó regionalmente en distintas formas de urbanización, de acuerdo con las variaciones en la estructura social, la distribución del ingreso, y los enlaces tecnológicos de la agricultura.

Durante el período de crisis, el virtual estancamiento del sector agroexportador mermó la dinámica de las ciudades medianas de la Costa; su crecimiento poblacional fue más bien la expresión de las migraciones provocadas por la incapacidad ocupacional del agro para absorber la población creciente. En la Sierra, por el contrario, el cambio en la estructura agraria, el crecimiento — aunque modesto — de estratos medios, y el avance de una tecnología con mayores enlaces productivos han favorecido un fortalecimiento relativo de los centros urbanos intermedios.

El segundo aspecto relevante de la urbanización es el rápido crecimiento de Guayaquil y Quito, las dos principales ciudades del país. En Guayaquil inicialmente se centralizaron las labores de exportación, y se desarrollaron también actividades bancarias, financieras, comerciales, administrativas, y de importación. Esta ciudad puede considerarse el polo principal de expansión urbana durante el período. El crecimiento de Quito se articuló sobre un enlace fiscal indirecto que permitía la obtención de ingresos estatales, sobre todo mediante los impuestos a la importación. Su papel fue predominante-

¹⁰² JUNAPLA. *El estrato popular urbano en Machala y Puerto Bolívar*. Quito, 1976.

mente burocrático y administrativo.

El crecimiento de Quito y Guayaquil ha estado acompañado por la profundización de los desnives de ingresos por persona ocupada entre el campo y la ciudad. Este fenómeno se produce como consecuencia de la pronunciada concentración geográfica tanto de los mercados consumidores como de la infraestructura vial, portuaria y de servicios básicos, sobre todo en Guayaquil. La alta concentración del excedente, potencialmente reinvertible, en manos de empresas exportadoras localizadas en Guayaquil, fue ampliando un embrionario sector oligopólico de la economía urbana. Este, posteriormente, y con el apoyo del capital extranjero, diversificaría sus actividades y extendería sus acciones a los sectores industrial y financiero, generando una tendencia consistente caracterizada por la profundización de una estructura desigual de apropiación intersectorial del excedente entre las actividades agrícolas y ciertas actividades urbanas, lo cual consolidaría la propensión a un desarrollo desigual.¹⁰³

CONCLUSIONES

En el estudio presentado se ha procurado mostrar cómo una compleja combinación de factores vinculados con las condiciones de articulación al mercado mundial, con la estructura social interna y con las políticas estatales, condicionó un modelo de crecimiento económico en el Ecuador, durante el período bananero, profundamente limitado en cuanto a sus posibilidades de revertirse en una mejora sustancial de las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Entre los límites del mismo proceso de crecimiento determinados por las condiciones de articulación al mercado mundial, no solo están presentes mecanismos ampliamente conocidos como el intercambio desigual. Otros como la apropiación de una fracción sustancial del excedente por empresas transnacionales que no han reinvertido en el país, la relación desfavorable de costos derivada de una brecha tecnológica en crecimiento, y los obstáculos a la expansión de las exportaciones han tenido particular importancia.

Aparte de sus límites externos, este crecimiento económico se ha sustentado en un modelo social interno diferenciante y excluyente. El mante-

103 Para un estudio detallado de los mecanismos que tienden a consolidar un desarrollo desigual entre el sector oligopólico de la industria y el sector agropecuario en las economías periféricas con una producción manufacturera significativa: R. Frenkel, *El intercambio desigual en el comercio interregional*, Buenos Aires, 1978. (Mimeo). Del mismo autor: *Precios relativos, remuneración de factores y apropiación*. Buenos Aires, 1978. (Mimeo).

nimiento inicial de relaciones no capitalistas, las precarias condiciones de vida de la población rural que implicó y, más tarde, la pauperización de los trabajadores del complejo exportador, se destacan como algunas de las condiciones funcionales al modelo, dentro de los límites del sistema social vigente.

La pronunciada concentración del ingreso no solamente aparece como resultante del modelo; a su vez se constituye en uno de los límites endógenos para su expansión. En el estudio del crecimiento urbano se mostró la estrecha vinculación entre la estructura social y las posibilidades regionales de crecimiento.

Los tempranos límites que enfrentó el proceso de crecimiento del mercado interno durante la fase petrolera y que solo ahora son visibles, no son ajenos a la estructura social preexistente sobre la que se fundamentaron el proceso de sustitución de importaciones y el *boom* petrolero.

Finalmente, en el análisis del crecimiento urbano de Quito y Guayaquil se enfocaron los factores estructurales que permitieron la consolidación de sectores altamente productivos, cuyo crecimiento posterior ha reforzado nuevos mecanismos de desarrollo desigual.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN, S. *La acumulación en escala mundial*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1975.
El desarrollo desigual. Barcelona, Fontanella, 1974.
- ARCOS, C. y MERCHAN, C. *Apuntes para una discusión sobre los cambios en la estructura agraria serrana*. Quito, PUCE, 1976.
- Banco Central del Ecuador. *Aporte de la actividad bananera a la economía nacional*. Quito, BCE, 1965.
- BAIN, J. *Traits généraux d'un oligopole*. Economie Appliquée (Paris), t. XV, No. 4, 1962.
Barriers to new competition. Cambridge, Harvard University Press, 1956.
- BARRIGA, L. *Límites estructurales a la transformación capitalista de la producción bananera en el Ecuador*. Cuenca, IDIS, 1980.
- BARRIL, A. *Desarrollo tecnológico, producción agropecuaria y relaciones de producción en la Sierra ecuatoriana*. In: Ecuador: cambios en el agro serrano. Quito, FLACSO-CEPLAES, 1980.
- BARROS DE CASTRO, A. *Una tentativa de interpretación del modelo histórico latinoamericano*. In: América Latina; ensayos de interpretación económica. Santiago, Ed. Universitaria, 1969.
- BARSKY, O. *Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones sociales en la Sierra ecuatoriana: 1959-1964*. Ciencias Sociales (Quito), 2 (5), 1978.
Notas para una discusión en torno a los problemas de desarrollo y diferenciación de la burguesía terrateniente de la Sierra, período 1959-1964. Quito, FLACSO, 1977.

- CARBO, L. A. *Historia monetaria y cambiaria del Ecuador desde la época colonial*, 2a. edición. Quito, Banco Central, 1978.
- CARRION, J. *El proceso de urbanización del Ecuador 1962-1974*. Ciencias Sociales (Quito), No. 12, 1981.
- CEPAL. *Indicadores del desarrollo económico y social de América Latina*. Santiago, CEPAL, 1976.
Temas del Nuevo orden económico internacional. Santiago, CEPAL, 1976.
Estudio económico de América Latina, 1974.
El cambio social en América Latina a comienzos de los años setenta. In: Estudio económico de América Latina. s.l., 1973.
La economía de América Latina en 1969. s.l., 1970.
La distribución regional de la actividad económica. In: Estudio económico para América Latina. s.l., 1968.
El desarrollo económico del Ecuador. México, CEPAL, 1954.
- CIDA. *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, Ecuador*. Washington, CIDA, 1965.
- CHIRIBOGA, M. *La crisis agraria en el Ecuador: tendencias y contradicciones del proceso reciente*. Quito, FLACSO, 1983.
Conformación histórica del régimen agroexportador de la Costa ecuatoriana: la plantación cacaotera. Estudios Rurales Latinoamericanos (Bogotá), 1 (1), 1978.
- ELLIS, F. *La valoración de las exportaciones y las transferencias entre compañías dedicadas a la industria de exportación del banano en Centroamérica*. Estudios Sociales Centroamericanos (San José, Costa Rica), No. 22, 1979.
International division of labour. A study of employment in the banana export industry of Panama and Central America. Ginebra, International Labour Office, 1977.
- FAO. *La economía mundial del banano*. Roma, FAO, 1972.
- FRENKEL, R. *El intercambio desigual en el comercio interregional*. Buenos Aires, 1978 (Mimeo).
Precios relativos, remuneración de factores y apropiación. Buenos Aires, 1978. (Mimeo).
- GANÁ, E. y MORTIMORE, M. *La programación andina y sus resultados en el Ecuador: el papel de las empresas transnacionales*. s. l. CEPAL, 1979.
- GUERRERO, A. *Haciendas, capital y lucha de clases andina*. Quito, El Conejo, 1983.
Los oligarcas del cacao. Quito, El Conejo, 1980.
Renta diferencial y vías de disolución de la hacienda precapitalista en el Ecuador. Ciencias Sociales (Quito), 2 (5), 1978.

- La hacienda precapitalista y la clase terrateniente en América Latina y su inserción en el modo de producción capitalista: el caso ecuatoriano.* Quito, Universidad Central, 1976.
- HIRSCHMAN, A. *Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos.* El Trimestre Económico, 45 (173), 1977.
- HURTADO, O. *El poder político en el Ecuador.* Quito, PUCE, 1977.
Dos mundos superpuestos, 1a. ed. Quito, INEDES, 1969.
- ISS-PREALC. *Planificación para las necesidades básicas en América Latina.* Quito, PREALC, 1983.
- JUNAPLA. *El estrato popular urbano en Machala y Puerto Bolívar.* Quito, JUNAPLA, 1976.
Plan general de desarrollo económico y social. Quito, JUNAPLA, 1963.
- LARREA, C. *El comercio exterior ecuatoriano y la exportación de banano entre 1948 y 1972: descripción y periodización.* Quito, FLACSO, 1982.
Empresas transnacionales y exportación bananera en el Ecuador, (1948-1972): un ensayo interpretativo. Quito, FLACSO, 1980.
Estructura social, crecimiento económico y necesidades básicas en el Ecuador. Montevideo, CLAEH, 1978. (Mimeografiado).
- LEVIE, E. *Informe al gobierno sobre mercadeo de bananos.* Quito, FAO, 1966. (Mimeografiado).
- LEWIS, O. *El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo.* In: Agarwala, A. y Singh, S. *La economía del subdesarrollo.* Madrid, Tecnos, 1973.
- MARTINEZ, L. *Auge y crisis del banano en la provincia de Esmeraldas.* Economía (Quito), No. 65, 1976.
- MEJIA, L. *Enfoque histórico del desarrollo regional del Ecuador.* Economía (Quito), No. 65, 1974.
- MIDDLETON, A. *Distribución del gasto público y migraciones internas en Ecuador.* Quito, FLACSO, 1979.
- MURMIS, M. *El agro serrano y la vía prusiana de desarrollo capitalista.* In: FLACSO-CEPLAES, *Ecuador: cambios en el agro serrano.* Quito, CEPLAES, 1980.
- PALOMEQUE, E. y HOFFMEYER, H. *La situación de los jornaleros rurales en la zona de Machala (El Oro).* Quito, CESA 1982 (Mecanografiado).
- PINTO, A. *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina.* In *Tres ensayos sobre Chile y América Latina.* Buenos Aires, Solar, 1971.

- Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo económico de América Latina.* In *América Latina: ensayos de interpretación económica.* Santiago, Ed. Universitaria, 1969.
- PREALC. *Situación y perspectivas del empleo en Ecuador.* Santiago, PREALC, 1976.
- PUCE. *Ficha de información socio-política.* Quito, No. 8 y 9, 1974.
- SYLOS LABINI, P. *Oligopolio y progreso técnico.* Barcelona, Oikos Tau, 1966.
- SYLVA, P. *The decline of the pre-capitalist structure of the hacienda and the emergence of transitional forms of production: the case of the production: the case of the province of Chimborazo.* North-South, (Montreal), 7(14), 1982.
- VELASCO, F. *La estructura económica de la Real Audiencia de Quito: notas para su análisis.* In *Ecuador: Pasado y presente.* Quito, Universidad Central, 1976.
- VILLIAMSON, J. *Regional inequality and the process of national development.* *Economical Development and Cultural Change*, julio de 1965.