

*Estudios y Análisis*

**DINAMICAS RURALES  
EN EL SUBTROPICO**

**Luciano Martínez Valle**



**Centro Andino de Acción Popular**

507 141 2  
d

Serie: ESTUDIOS Y ANALISIS

Título: DINÁMICAS RURALES EN EL SUBTRÓPICO  
El caso de La Maná

Autor: Luciano Martínez Valle

Ediciones: Centro Andino de Acción Popular -CAAP-  
Diagramación y Portada: Martha Vinuesa

Impresión: Albazul Offset

Derechos Autor: 018880

ISBN: 9978-51-018-4

Noviembre 2003

Quito-Ecuador

<b>BIBLIOTECA - PLACSO - E C</b>
Fecha: 04-dic-2003
Excmo:
Proceder:
P. de:
Base de datos: CAAP

018880  
9978-51-018-4  
Noviembre 2003  
Quito-Ecuador

**DINAMICAS RURALES  
EN EL SUBTROPICO**

**El caso de La Maná**

## **Dedicatoria**

*A mis hijos:  
Diego Esteban y María Gabriela*

# INDICE

Presentación.....	9
1. Introducción .....	13
2. Notas sobre el área investigada .....	17
3. Cuando los indios y pueblerinos bajaron a desmontar el bosque.....	21
4. La agricultura familiar: sus avatares y caracterización actual.....	27
5. Los clusters productivos: viejas estrategias para sobrevivir en el subtrópico .....	65
6. Del orito para el autoconsumo al orito para la exportación: el desarrollo de la agricultura de contrato .....	73
7. Trabajo flexible vs. banano boyante.....	83
8. La agricultura familiar: entre lo local y lo global.....	101
9. Conclusiones.....	109
Bibliografía.....	115

## PRESENTACION

Economías rurales: actividades no agrícolas, de la autoría de Luciano Martínez, que publicáramos hace tres años, propició algunas conversaciones que bien podrían concentrarse en cómo y con cuáles estrategias sobreviven actualmente los campesinos ecuatorianos, aceptando el hecho, analizado por Luciano en el libro en mención, de que se trata más bien de habitantes rurales.

Imaginábamos al menos cuatro situaciones: los de los páramos andinos, mayoritariamente poblados por indígenas; los de los valles serranos, con una importante presencia de empresas agrícolas y/o de producción hortícola-lechera; los de los de subtrópico, de colonizaciones dirigidas y espontáneas, de larga data, sujetas a un dinámico mercado agrícola; y los de la costa, en las que se ha mantenido la gran propiedad e incluso es observable una reconcentración de la tierra, tradicionalmente dedicadas a cultivos de exportación y agroindustria.

Mirando desde los páramos, particularmente del Cotopaxi, nos pareció que una parte fundamental de la ocupación y uso del espacio en el subtrópico, provenía de un “deslizamiento” de comuneros.

Para algunos, entre los que no se contaba Luciano, tal deslizamiento, podría suponer una reimplantación, de nuevo modelo en tanto se basan en la propiedad privada, de la organización social andina, de la que nos da cuenta John Murra, que fuera interrumpida con la implantación de la hacienda en épocas coloniales. Tal supuesto, en el trabajo que presentamos, parece carecer de bases sólidas. Será la cultura y formas productivas más costeñas, individuales y a riesgo propio, las que se impondrán o al menos son las más perceptibles y reconocidas por los campesinos.

Otro supuesto, muy en boga en algunos círculos, principalmente de agrónomos y geógrafos, era el de la agricultura familiar, como estrategia, cuya existencia permitiría la subsistencia campesina aún a pesar de los mercados, incluyendo el de la fuerza de trabajo. Tratándose de tierras de colonización la significativa presencia de una agricultura familiar, viable, podría ayudarnos a entender la agricultura de subtrópico.

El capítulo 4 se ocupa extensamente del tema, siendo reanalizado en el 8, al contrastar lo familiar local con lo global. ¿Se trata de una agricultura familiar en crisis? Inicialmente así se pensó titular este libro.

Las complejas y entramadas estrategias de producción y supervivencia en estos sectores, nos permiten también conocer como se van conformando los pueblos, esas pequeñas urbes-dormitorio, permanentes, a diferencia de las transitorias que se forman en áreas de cultivos muy marcadas por las estaciones y ciclos de cultivo. Estos conglomerados humanos, carentes de una sostenible acción pública, de políticas del Estado, conforman tugurios poblacionales en extrema pobreza. Lo cual complejiza aún más la cuestión de la ruralidad.

Esta contribución de Luciano, cuya compañía nos es grata, estimulante y formativa, concuerda con la aspiración del CAAP de acompañar la acción con el desarrollo del conocimiento, es además un valioso aporte al estudio de un sector, el subtrópico, escasamente visibilizado y analizado.

Como se señala en el libro quedan aún muchos temas por investigar: la historia de la ocupación y colonización de la zona; el proceso intercultural producido en ese encuentro “entre los de arriba y los de abajo” (con el perdón de Arguedas); la estructura agraria y su dinámica, con particular atención a la hacienda reconstituida y su relación con el mercado de exportación; la viabilidad de los clusters productivos; el pueblo, como ciudad problema; son entre otras cuestiones, tareas, que ameritan una aproximación multidisciplinaria para el conocimiento de las economías rurales, de sus falencias, capacidades y requerimientos,

en función de generar políticas públicas que los incluyan, evitando que su actual marginación devenga en su exclusión.

Francisco Rhon Dávila  
Director Ejecutivo del CAAP



## Capítulo 1

# INTRODUCCIÓN

Dentro de los estudios agrarios se ha puesto poca atención a la situación de campesinos en áreas de agricultura subtropical, que responden por un lado a viejos procesos de colonización espontánea, vinculados a la crisis de la agricultura serrana de altura y por otro, a la dinámica de la agricultura de plantación propiamente costeña que va subiendo en altitud, incorporando nuevas tierras en un proceso que indudablemente responde al mercado tanto interno como externo. Los campesinos han desarrollado respuestas diferentes según los pisos altitudinales, la ubicación con respecto a la infraestructura y la presencia de los mercados más dinámicos. Así se puede encontrar campesinos diferenciados por tipo de productos, pero también por su grado de modernización e incorporación en el mercado capitalista. La visión global es que se trata de un conjunto de productores muy dinámicos, altamente integrados en el mercado y con estrategias económico-productivas bastante complejas, centradas en las actividades agropecuarias y que han logrado sobrepasar el umbral de la pobreza.

Dentro del marco excluyente de la globalización y el predominio de las políticas neoliberales, es importante averiguar cómo funcionan actualmente los pequeños productores rurales de corte mercantil. Se argumenta que con el retiro del Estado de la escena rural, estos productores se habrían tornado marginales y no entrarían en la nueva lógica productiva o en los parámetros de la Nueva Ruralidad. Unos parámetros que no se rigen por criterios estructurales como el acceso a la tierra, sino más bien por el acceso a los flujos de información y a la “calidad del entorno institucional local” (Clemens y Ruben, 2001 p. 71).

En la zona de investigación, es interesante preguntarse también si en la actual estrategia de los campesinos tiene importancia el acceso

a la tierra o como lo señala la nueva economía institucional, ha sido ya reemplazado por otras variables como los ingresos del trabajo asalariado o de la multiocupación (Ibid). Interesa igualmente averiguar hasta qué punto existe entre este campesinado una lógica centrada en la producción de alimentos o ha sido substituida por aquella orientada hacia la producción mercantil y en este cambio, bajo qué modalidades estarían actuando las grandes empresas, impulsando el crecimiento de una agricultura hacia fuera o la subordinación a una lógica que proviene del mercado mundial (Rubio, 2001).

En la actual coyuntura caracterizada por las tendencias globalizadoras del mercado, se empieza a interrogar sobre el rol que puede desempeñar la agricultura familiar, un rol que a todas luces no surge de la dinámica de los productores sino más bien de la nueva lógica del capitalismo, que al menos en los países avanzados, significa la reivindicación de la “multifuncionalidad” del campesino poniendo énfasis en el nuevo rol de cuidadores del paisaje rural y de las nuevas pautas de consumo de la población urbana (productos ecológicos, productos del terruño, turismo rural, entre otros) (Hervieu y Viard, 2001). Si bien esta no es la situación de la agricultura familiar del área de estudio, no obstante, es importante averiguar cuáles son las tendencias que la articulan con los nuevos procesos de globalización económica y las posibilidades que tiene para responder a este reto. En este sentido, se torna urgente preguntarse si efectivamente las economías campesinas están conformadas por un tipo de agricultura en la cual se impone la lógica demográfica-productiva familiar, en otras palabras si predomina la relación familia-agricultura o si esta relación ha empezado a cambiar y cuáles son estos cambios. La mayoría de estudios que sobre este tema se han realizado recientemente en varios países europeos, incluida Francia (un país considerado hasta hace poco como el modelo de la agricultura familiar), indican que este binomio se ha modificado o se encuentra en crisis debido a la desarticulación productiva de la familia cuyos roles se han diversificado hacia ocupaciones extra-agrarias (Mendras, 1992; Morin, 1994). De esta forma, pocas fincas absorben mano de obra familiar en estricto sentido, con lo que efectivamente la solidez del

modelo de agricultura familiar está en entredicho (Arnalte et alii, 1997).

El interés de este trabajo radica justamente en estudiar una zona campesina “viable”, con estrategias centradas en las actividades agropecuarias para dimensionar su potencialidad y sus límites en el actual proceso de integración con mercados que rebasan una dimensión estrictamente local o regional. ¿Hasta qué grado estos productores pueden ser viables con la sola actividad agropecuaria? ¿Hasta qué nivel se ha desarrollado ya un proceso de integración con el complejo agroindustrial moderno? ¿Qué potencialidad tiene en la zona las actividades de agro transformación? Estas son algunas de las preguntas a las que tratamos de responder en el ámbito productivo. Pero también nos interesa conocer las iniciativas desplegadas en el ámbito organizativo. ¿Existe algún nivel de capital social vinculado con la procedencia andina de los productores? ¿Qué modalidades organizativas predominan o han tenido mayor éxito en la zona?. Con frecuencia, se ha planteado que entre estos campesinos los niveles organizativos son espurios y no tienen sostenibilidad en el tiempo. ¿Esta es la situación de los campesinos de La Maná? ¿Se han implementado dinámicas organizativas adaptadas a las condiciones nuevas de mercado? ¿Cuáles son las causas del fracaso de estas iniciativas?

En este estudio se analizan las tendencias productivas más importantes de los productores campesinos de la zona de La Maná y a través de ellas sus iniciativas en las relaciones con el mercado, eje central en lo que se podría conceptuar como la viabilidad campesina. Se discute en primer lugar, la vigencia o no de la agricultura familiar en áreas de vieja colonización y cuáles son los cambios que ha experimentado en los últimos años. No hay que olvidar que se trata de un área de colonización poblada con campesinos provenientes de los Andes y de la región costera y que han conformado una especie de “melting-pot” no solo en los aspectos productivos sino también culturales y sociales. El análisis de los factores demográficos relacionados con los productivos permitirá tener una imagen de la viabilidad de la agricultura familiar. Pero en la medida en que se trata de campesinos mercantiles, su pro-

ducción tiene potencialidades económicas a través de pequeños encadenamientos que dan origen a procesos de elaboración artesanal de productos, un tema que tiene que ver mucho con las posibilidades de surgimiento de la industria rural. Se busca también identificar algunos procesos que tengan potencialidad económica y algún nivel de sostenibilidad regional de tal forma que puedan ser potencializados a través de buenos niveles organizativos y de acciones de apoyo canalizadas desde fuera.

Esta investigación se realizó en 71 recintos correspondientes a las parroquias Pucayacu, Guasaganda del Cantón La Maná y Quinsaloma, Moraspungo del Cantón Pangua. En total se investigó una muestra representativa de 278 familias. Estas encuestas se realizaron en el mes de febrero del 2001 y adicionalmente en el mes de diciembre del 2001, se aplicaron 54 encuestas a familias del área productora de mora, correspondientes a 7 recintos del cantón Pujilí. Se aplicaron encuestas de hogares que recogían información sociodemográfica, ocupación, migración, tierra, producción agrícola, ganadería, comercialización, subproductos de origen agrícola y animal, actividades no agropecuarias, remesas, crédito, ahorro, nivel organizativo y características de la vivienda.

En el levantamiento de los datos participó personal del CAAP y personal entrenado de la misma zona. Posteriormente se realizaron también algunas entrevistas cualitativas en el mes de septiembre del 2001 y en el mes de septiembre del 2002, a informantes calificados que permitieron profundizar algunos aspectos no detectados en la encuesta. Los datos de la encuesta fueron depurados y digitados en una primera base de datos en el CAAP y posteriormente procesados en SPSS.

Varias personas participaron en esta investigación, pero quiero agradecer a Carlos Pérez por su valiosa ayuda en el trabajo de campo y al personal del CAAP por su apoyo en la aplicación de las encuestas y procesamiento de la información. Con Paco Rhon, hemos discutido los avances de este trabajo y las hipótesis que surgían a medida que se procesaba la información. La versión final, no obstante es de mi entera responsabilidad. Finalmente quiero agradecer a FLACSO, sede Ecuador, por su respaldo a este trabajo.

## *Capítulo 2*

# NOTAS SOBRE EL ÁREA INVESTIGADA

El área de investigación comprende las parroquias de Pucayacu y Guasaganda del Cantón La Maná; Quinsaloma y Moraspungo del Cantón Pangua y Pívalo del Cantón Pujilí. Se trata de una zona de ceja de montaña que políticamente pertenece a la provincia de Cotopaxi, pero que geográfica y culturalmente está más vinculada con las poblaciones de Valencia y Quevedo (provincia de los Ríos) antes que con las partes más altas que corresponderían a los cantones de Pujilí y Latacunga (provincia de Cotopaxi). En tanto zona subtropical, cubre una altitud que fluctúa entre los 200 m.s.n.m. en la parte más baja hasta los 1200 m.s.n.m. en la más alta. El mayor porcentaje de hogares investigados se ubican entre los 200 y los 800 m.s.n.m..

La configuración geográfica de la zona de investigación marca una diferencia con la concepción tradicional de una provincia andina, pues se trata de una micro región muy diversificada tanto por el origen étnico de los colonos, las estrategias diversificadas de los productores y la conformación de un sistema productivo adaptado a las condiciones de altitud, temperatura y vías de comunicación. Este último elemento condiciona en gran parte las estrategias económicas de los productores en una zona que como lo veremos se ha ido incorporando progresivamente al mercado nacional e internacional.

Si bien esta área es de vieja colonización, no es sino en los últimos 10 años que, en particular la ciudad de La Maná, ha experimentado un crecimiento espectacular de la población y de las actividades productivas concentradas en la parte baja.<sup>1</sup> La disponibilidad de vías de

---

<sup>1</sup> El Cantón La Maná tiene una población de 32.115 habitantes y una densidad por kilómetro cuadrado de 49,6 habitantes, según los datos del VI Censo de Población y Vivienda 2001.

comunicación marca si duda la orientación de la dinámica de la vinculación mercantil, así en el caso de esta ciudad, claramente se orienta hacia Quevedo en la medida en que dispone de una vía de primer orden y de corta distancia (7.10 km), De esta forma, se empieza a dibujar el conocido modelo de surgimiento de ciudades intermedias vinculadas a una dinámica productiva ubicada en el campo, lideradas por un modelo de agricultura empresarial, mientras la agricultura familiar encuentra cada vez más dificultades en consolidarse.

Pecqueur, señala acertadamente que “los territorios no se construyen automáticamente” (1998 p. 142). Existen bases locales productivas para ello, pero en las condiciones actuales no surgirán espontáneamente las condiciones para pasar de un espacio a un territorio. El peor horizonte sería la conversión de un espacio solo de valorización del capital de grandes empresarios, lo que ciertamente sería un serio obstáculo en la formación de un territorio. Como lo señala este autor: “ la economía de la proximidad no puede limitarse al juego dinámico de los actores frente al mercado. La construcción de los territorios interpela fuertemente las instituciones y en particular a las colectividades locales (Op. Cit p. 142).

En este sentido, la zona de La Maná debe considerarse todavía como un “espacio”, o a lo más como un “territorio” en construcción. En efecto, este espacio está poblado por actores que todavía no tienen una identidad colectiva definida y dependen de dinámicas externas (de las plantaciones bananeras que avanzan desde abajo y desde fuera). Como lo veremos más adelante, una agricultura familiar en base al prototipo de colono está en vías de transformación para dar paso a una modalidad de familias u hogares pluriactivos. Esta agricultura familiar en la parte más alta todavía tiene un anclaje étnico importante, pero está cada vez más vinculada a condiciones económicas mercantiles que vienen de fuera; en la parte baja ya ha cambiado en base a la poderosa influencia de la agricultura empresarial en torno principalmente al banano y otros cultivos comerciales.

Por el momento, los ejes productivos más importantes se ubican en el sector agropecuario empresarial, pero la participación de la agricultura de los colonos o la agricultura familiar es completamente subordinada a esta dinámica, lo que no permite la formación de una economía de proximidad y cuando se encuentra rastros de ella como sucede en la parte más alta, no ha sido objeto de interés por parte de las instituciones de desarrollo ni del estado. Por lo mismo, la fuerte presencia empresarial absorbe finalmente algunas iniciativas productivas generadas a nivel familiar, sin que hayan logrado consolidarse a nivel local.

Se podría caracterizar el área estudiada como territorios donde si bien existen procesos de crecimiento económico importantes “estos tienen un débil impacto sobre el desarrollo local y, en particular sobre las oportunidades para los sectores pobres” (Schejtman y Berdegú, 2003, p. 37). La presencia de un mercado dinámico incluye a los empresarios y a una franja de campesinos viables, pero es excluyente para la población más pobre. La presencia de grandes empresas bananeras no incide en el desarrollo ni en la consolidación de una institucionalidad fuerte.



### *Capítulo 3*

## **CUANDO LOS INDIOS Y PUEBLERINOS BAJARON A DESMONTAR EL BOSQUE**

El proceso de colonización en un país como el Ecuador ha sido analizado como el resultado de la presión poblacional de deprimidas áreas campesinas que buscan ocupar espacios vírgenes o con poca población en búsqueda principalmente de tierras de frontera agrícola. Los demógrafos y geógrafos han analizado este proceso con bastante detenimiento, puntualizando las dificultades internas de reproducción de las familias campesinas. Así por ejemplo, Delauney señala: “Por lo tanto hay hermanos que se alejan por no poder competir sobre tierras de padres cuya vida se prolonga; parte el jefe de una familia demasiado grande que tiene una parcela exigua; se ausentan jóvenes activos que no saben emplear una sociedad que se formó en la estabilidad demográfica. Este movimiento de una mano de obra abundante favoreció en gran medida la prosperidad agrícola del Ecuador: la transición demográfica fue indispensable al desarrollo de los cultivos de exportación y a la explotación de las selvas tropicales” (Delauney, 1990, p. 39). Habría por lo tanto dos factores explicativos de la ocupación de tierras de colonización: una demografía estancada y la falta de tierras. El primer aspecto, ciertamente era una realidad hasta los años setenta pero a partir de esa fecha se experimenta una lenta transición demográfica en las áreas rurales, mientras que el segundo es una realidad hasta el momento presente sobre todo en la las comunidades indígenas de la sierra.

En nuestra área de estudio, el proceso de colonización no es nuevo y seguramente es mucho más temprano que el experimentado en los años 50 en áreas similares como Santo Domingo de los Colorados. No se dispone de un estudio de las tendencias históricas de poblamiento de La Maná, pero es evidente que en esta zona limítrofe con zonas altas de

densa población se generó un flujo progresivo de población tanto desde los pueblos como desde las mismas comunidades indígenas. En este sentido hay claramente dos flujos importantes de población: por un lado, la población mestiza de origen pueblerino y la población indígena de origen comunal, dos procesos que tienen sus diferencias tanto en el patrón de asentamiento como en las modalidades de estrategias productivas y sociales implementadas. Fauroux (1982) plantea que estos flujos de población han estado compuestos principalmente por población blanca o mestiza mientras que los indígenas más apegados a sus comunidades prefieren migraciones “pasajeras”.

A pesar de esta diferencia, hay no obstante un denominador común: la estrategia de asentamiento de los dos flujos pasaba por la acción depredadora del bosque primario (voluntaria u obligada) como un paso necesario para el establecimiento de agriculturas familiares.<sup>2</sup> El patrón de esta colonización seguramente adoptó la misma modalidad señalada para la colonización de la cuenca del Guayas: “En todas partes avanza la colonización espontánea con o sin capital comprando u ocupando zonas de bosque todavía no explotadas. El movimiento continúa cada día sobre las tierras marginales. Se desbroza, se planta y siembra sobre las tierras no ocupadas de grandes propiedades y en los bosques lindando con los caminos y las rutas” (Collin Delavaud, 1973, p. 77). Una colonización que ha cambiado radicalmente el paisaje agrario, y que ha impuesto una lógica de utilización del suelo, más relacionada con la subsistencia de las familias campesinas que con un óptimo aprovechamiento del medio ambiente (Rojas, 1990).

Los colonos que se instalaban en estas zonas de frontera agrícola tenían muchas dificultades: escasez de capital y de fuerza de trabajo y

---

2 En este sentido es interesante señalar el paralelismo que existe con otros procesos más antiguos en otras regiones de América Latina. Así por ejemplo, los colonos de origen alemán que poblaron la zona de Rio Grande do Sul en Brasil en los años 20 del siglo XIX, no hicieron otra cosa que “derrumbar las florestas de mata virgen e fazer a primeira plantação” (Schneider, 1999 p. 25).

sobre todo falta de “experiencia en la agricultura tropical”. De allí que nunca pudieron aprovechar la totalidad de la tierra asignada y caían en las manos de fomentadores, intermediarios y extorsionistas de toda índole (Fauroux, 1982, p.104).

La apertura de rutas constituyó el medio para el avance progresivo de la colonización, las familias campesinas empezaron a bajar a la zona de estribaciones a medida que se abrían caminos que conectaban los sobrepoblados espacios andinos con los subpoblados espacios tropicales. En el caso estudiado, la apertura de la carretera Pujilí-La Maná en los años 60, facilitó el flujo migratorio serrano sobre tierras de frontera agrícola en un proceso que se ha caracterizado por la ausencia del Estado en la regulación del acceso y la tenencia de la tierra. Si bien las familias serranas ocupaban las áreas subtropicales más altas, también las familias provenientes de la costa ocupaban tierras más bajas, de allí que en nuestros datos sobre el origen de las familias encontramos ambos tipos de familias.

De acuerdo a los datos disponibles, solo un 14.2 % de las familias asentadas en la zona tendrían una procedencia claramente indígena,<sup>3</sup> mientras que la gran mayoría de familias proviene de asentamientos mestizos tanto de la sierra como de la costa. La hipótesis de que se trataría predominantemente de población indígena que colonizó tempranamente estos espacios al parecer no se cumple para toda el área de La Maná.<sup>4</sup> Este flujo poblacional es más tardío y se inicia una vez que desaparecen las relaciones precarias que se entretejían en torno a la hacienda.

---

3 Este cálculo se ha realizado comprobando los apellidos de las familias. El porcentaje señalado se refiere, entonces a familias con apellidos indígenas tanto del padre como de la madre.

4 Hay indicios de que por ejemplo en el sitio llamado Puenbo hay comuneros que bajaron de la comunidad de San Francisco de Cachi, pero no han logrado desarrollar el modelo comunal andino, sino que cada familia desarrolla su propia estrategia (Ibarra y Ospina, 1994, p.134)

La mayoría de los jefes de hogar (47 %) ya se encontraban instalados en esta área hasta 1970, un 21 % se habría ubicado entre 1970 y 1980 mientras el resto de hogares se habrían ubicado desde esa época hasta el momento presente. Se trata por lo mismo de una vieja zona de colonización que atrajo población principalmente de la misma provincia de Cotopaxi (53.6%), pero también de Los Ríos (18.1%) y de Bolívar (15.4%). Las provincias de la sierra aportan con el 74.4 % de los jefes de familia, mientras que las de la costa con el 25.6 % restante. Existen por lo mismo dos corrientes de poblamiento: una que baja de la sierra y otra que sube desde la costa. El espacio productivo de La Maná es el resultado de las prácticas de campesinos provenientes de dos regiones diferentes, pero que han recreado un “nuevo espacio”, aunque por detrás se puede efectivamente encontrar rasgos que provienen de las prácticas culturales y productivas de sus lugares de origen.

Campesinos cuyo origen se encuentra claramente en comunidades indígenas altas (Zumbahua), en la segunda generación ya han adoptado claramente un patrón socio-productivo “tipo colono” que no tiene mucho que ver con sus comunidades de origen. Esto se evidencia en sus prácticas productivas (agricultura y ganadería comerciales), aunque todavía conserven importantes prácticas culturales y relaciones solidarias al interior de los grupos domésticos. Inclusive las relaciones con sus lugares de origen al parecer se ha diluido poco a poco en el tiempo.<sup>5</sup> En otras áreas de colonización, estudios etnográficos han demostrado que campesinos indígenas de la sierra ubicados en un área próxima a Santo Domingo de los Colorados han recreado un sui-géneris modelo de cooperativa que conserva en parte las prácticas andinas de reciprocidad pero que también han adoptado los nuevos patrones de una sociedad mercantil del subtrópico (Suremain, 1993). Así por

---

5 A la pregunta de dónde es originario su papá, un colono contestó lo siguiente: “El es, me han conversado, yo nunca he conocido, de por adentro de Zumbahua que se llama Chaupi. De por allá es él. El dice que ha venido a la edad de 10 años, de ahí se radicó aquí y nunca regresó para su tierra”. Entrevista a S.P.P., Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

ejemplo, han modificado las normas de la herencia bilateral y solo podría heredar la propiedad un hijo que decida continuar como agricultor y además que busque esposa entre las hijas de los otros cooperados. Los otros hijos son recompensados con estudios o trabajos fuera de la explotación familiar. El objetivo de esta estrategia es evitar el fraccionamiento de la propiedad a través de la herencia repartida entre todos los hijos. Este cambio fundamental, se aleja de la práctica tradicional andina y muestra claramente la búsqueda de permanencia como agricultores en condiciones más ventajosas que en sus comunidades de origen.

Estrategias de este tipo no han sido observadas en la zona estudiada y seguramente requieren de estudios etnográficos más detallados en pequeños caseríos donde la mayoría de colonos provienen de comunidades indígenas de altura. No obstante, algunos testimonios muestran que las familias de extracción indígena han adoptado un patrón productivo similar al del resto de los colonos, aunque en el ámbito familiar conservan las prácticas solidarias andinas. Así por ejemplo, una familia cuyo origen se encuentra en la comunidad Chaupi de Zumbahua, se estableció en Pucayacu donde el padre que anteriormente había sido huasipunguero de una hacienda logró comprar dos propiedades (una de 24 has y otra de 16 has). Las dos propiedades actualmente están divididas: la primera pertenece al hijo (12 has compradas y 12 regaladas) y la segunda todavía es propiedad del padre.<sup>6</sup> No conservan lazos fuertes con sus comunidades de origen, ni tampoco estrategias de autoconsumo, compran tierras a sus progenitores y buscan consolidar fincas familiares. En definitiva, al menos en sus prácticas productivas es difícil encontrar mayores diferencias con el resto de colonos de esta área.<sup>7</sup>

---

6 Entrevista a S.P.M. 13 de septiembre del 2001.

7 En una reunión informal con varios colonos realizada en Pucayacu, uno de ellos, de origen indígena no aceptó la cerveza que ofrecía otro colono sino que solicitó "aguardiente". Aunque esta observación no pasa de ser anecdótica, sin embargo, muestra una práctica cultural netamente indígena. Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

Lo interesante del patrón de poblamiento de esta área es que si bien la población que bajaba y la que subía habían practicado sistemas productivos diferentes, una vez instalados su relación con el medio natural no es mayormente diferente, se enfrentaban a la supervivencia y la naturaleza les brindaba la posibilidad de ello a través de una práctica puramente extractiva: abrir la montaña para implementar poco a poco cultivos del subtrópico. En este sentido se ha producido una primera homogenización productiva que implica estrategias productivas similares y que a su vez engendran prácticas culturales y sociales adaptadas a este nuevo hábitat.

## Capítulo 4

# LA AGRICULTURA FAMILIAR

### sus avatares y caracterización actual

Muchas propuestas que consideran a la agricultura como el eje de las actividades de las familias rurales, mantienen que la agricultura familiar tiene como característica central la unidad entre la familia y la unidad productiva. Este ha sido el eje de los análisis clásicos desde los años 20 del siglo pasado (Chayanov, 1974), posteriormente retomado por toda una generación de sociólogos y antropólogos “campesinistas” que han ejercido una notable influencia en la visión del sector rural de los países del tercer mundo (Shanin, 1976; Wolf, 1971).

Ahora bien, varios estudios recientes que analizan los cambios registrados en las agriculturas familiares, muestran que la unidad familia-explotación agrícola no funciona más (Mendras, 1992). Este es el caso de la agricultura francesa considerada hasta hace poco como una de las más “familiares” de Europa. En efecto, la disociación entre familia y explotación agrícola parece ser también la tónica general de las agriculturas del sur de Europa (Baptista, 1995, citado por Arnalte et al, 1997). En realidad, la familia rural ha cambiado mucho y no ha podido enfrentar sobre la base de sus propios recursos las exigencias de modernización capitalista que vienen de fuera. Por lo mismo es difícil aceptar un “modelo de explotación familiar”, en donde la familia se encuentre enteramente consagrada a la finca con una división del trabajo en función únicamente de las tareas agrícolas o pecuarias. Mendras especifica que este “engaño histórico se debe en gran parte a las concepciones de los agrónomos que siempre han tenido una visión simplificada de la explotación campesina familiar de poliproducción...” (1992, p. 379).

Edgar Morin, al analizar los cambios en las “comunidades” francesas va incluso más allá cuando habla de procesos de “deterritorialización”, en otras palabras, del debilitamiento de los vínculos de los campesinos con la tierra. Se trata según este autor de una crisis de “modernización, no de rechazo a la modernización sino de dificultad de cumplirla” (1994, p. 258). Esta crisis parecería afectar a las agriculturas familiares mediterráneas no solo por la disminución del volumen de población en el sector rural, sino por la importancia que tiene actualmente el ingreso no-agrícola en la reproducción de las familias y la extendida diversificación ocupacional de los miembros del hogar. Pérez Iruela y Sevilla Guzmán, por ejemplo, al referirse al caso español, señalan que “... con la movilidad ocupacional tiende a desaparecer la determinación familiar global del estatus y acción de todos sus miembros. A su vez tal diversificación ocupacional revierte sobre la familia, rompiendo el rasgo esencial de la unidad de acción de sus miembros en cualquier ámbito de su red de interrelaciones.” (1985, p. 85). No obstante, estudios de caso detallados sobre áreas de agricultura española, muestran que las agriculturas verdaderamente familiares, es decir donde existe una relación entre utilización del trabajo familiar y agricultura únicamente se presentan en las explotaciones grandes (Arnalte et alii, 1997). Pero en este caso, estamos en presencia de un tipo de explotación que no calza con la noción tradicional de campesinado. Por ello, según algunos autores esta noción no da cuenta de la dinámica de las agriculturas familiares, dado el intenso proceso de cambios que han experimentado (Pérez Iruela y Sevilla Guzmán, 1985).<sup>8</sup>

Las virtudes de la agricultura familiar como un modelo que puede utilizar eficientemente el recurso tierra, la mano de obra familiar e incluso las inversiones en capital, todavía no han sido comprobadas en el caso ecuatoriano. No al menos en zonas pobladas de campesinos pobres en el momento actual. Un tipo de agricultura familiar de tal natu-

---

8 Estos autores incluso llegan a plantear que “en ocasiones habrá que desechar la noción de campesinado para analizarlas, ya que su evolución real las ha sacado fuera del marco que tal concepto delimita” (Ibid, p. 82).

raleza necesita para poder mantenerse del apoyo del Estado; si esto no es factible, es muy difícil que pueda competir en el mercado nacional e internacional (con unidades capitalistas modernas) sino es a un costo muy alto, que en la mayoría de los casos se concreta en la autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar. Una vez que las explotaciones familiares entran a competir con las grandes explotaciones capitalistas de uso intensivo de capital, simplemente no son competitivas. ||

Una alternativa evidente es la agricultura de contrato, en donde el agricultor solo controla la propiedad sobre el suelo mientras que el proceso productivo y la comercialización son controlados desde fuera, esto es por la empresa agro-industrial. En este sentido, la agricultura familiar ha perdido las características básicas de las unidades productivas campesinas y ya no pueden ser consideradas como tales. Los cambios registrados en el contexto de la sociedad capitalista no dejan mucho espacio a la actividad productiva realizada por productores familiares o como en el caso de Europa se asignan nuevos roles a los “sobrevivientes” (Morin, 1992) que tienen que ver más con la conservación del paisaje, los recursos naturales, el turismo, etc., es decir con las nuevas demandas de la población urbana más que con las actividades propiamente agrícolas.

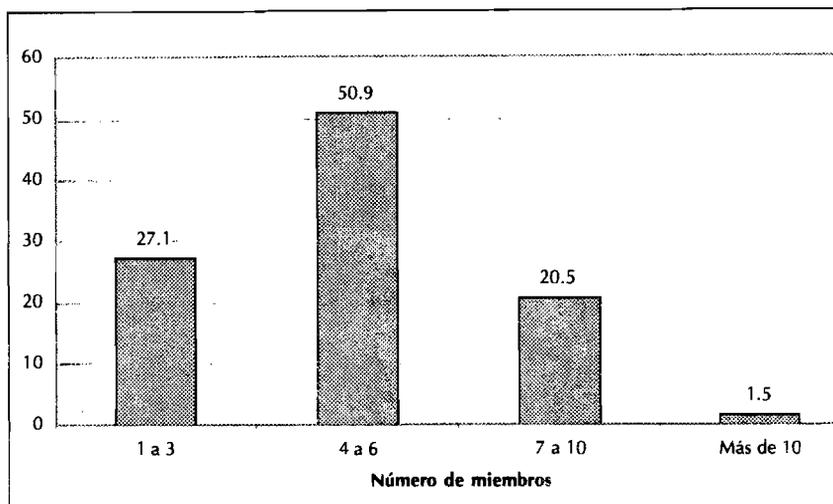
Interesa en este trabajo averiguar si en la zona de investigación todavía funciona un modelo tradicional de agricultura familiar cuyo eje central es el trabajo familiar en la finca o si ya existe una diversificación ocupacional que ha modificado el rol de los miembros familiares, separando claramente lo que es la finca del grupo doméstico como tal. Para ello necesariamente tenemos que abordar en primer lugar las características de las familias del área de La Maná.

### **Las características de la estructura familiar**

En esta área de frontera agrícola, la conformación de los hogares es un buen indicador de las modalidades de reproducción social de las familias y de las dificultades que encuentran según el momento en que se ubican dentro del ciclo vital. De esta forma, el predominio de uno u

otro tipo de familia muestra también cierto patrón de comportamiento demográfico-social que incluye estrategias diversificadas en el ámbito económico productivo.

**Gráfico N° 1**  
**Tamaño de la familia (en porcentajes)**



El tamaño predominante de la familia de esta área campesina se ubica en el estrato de 4 a 6 miembros (50.9 %). Las familias pequeñas (de 1 a 3 miembros) conforman un 27.1 %, las familias de 7 a 10 miembros, el 20.5 % y finalmente las familias con más de 10 miembros llegan solo al 1.5 %. Predominan las familias medianas, lo que de suyo muestra una estrategia bastante diferente de lo que ocurre por ejemplo entre las comunidades indígenas de la sierra, donde predominan las familias pequeñas. Se puede adelantar la hipótesis de que todavía para estas familias campesinas es importante disponer de fuerza de trabajo para las actividades agropecuarias, en otras palabras, todavía existiría una base productiva que permite sostener una familia de tamaño mediano a grande. Para ilustrar esta hipótesis, vamos a analizar el tipo de familias que se encuentran en esta área.

**Cuadro N° 1**  
**Tipo de familia por edad del jefe de familia**

<b>Edad del jefe</b>	<b>Nuclear</b>	<b>Ampliada</b>	<b>Extensa</b>	<b>Otras</b>	<b>Total</b>
Menos de 30	18.8	8.6		18.2	14.8
De 30 a 50	51.2	37.1	12.1	27.3	42.8
Más de 50	30.0	54.3	87.9	54.5	42.5
% horizontal	62.8	20.3	10.6	6.3	100.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta a Hogares, 2001.

Predominan las familias nucleares (62.8%) compuestas por el padre, la madre y los hijos, aunque al interior de estas se puede encontrar familias nucleares incompletas, cuando falta algún progenitor. Le sigue en importancia las familias ampliadas (20.3%), es decir aquellas familias que además del núcleo básico incluyen a otros parientes, normalmente de generaciones anteriores (padres o abuelos), pero también en esta área es normal encontrar a hijas solteras que tienen hijos o familias en donde una pareja ubicada en el momento declinante del ciclo vital vive con nietos/as. Las familias extensas (10.6%) también tienen cierta importancia en esta área y están conformadas por más de un núcleo familiar, es decir que al interior de una familia encontramos a hijos casados que no se han separado aún del tronco familiar. La presencia de familias ampliadas y/o extensas ha sido tomada con frecuencia como un indicador de la vigencia de relaciones de reciprocidad y solidaridad que regirían el comportamiento demográfico de los campesinos andinos. ¿Se cumple también esta condición en esta área que no puede ser clasificada como andina?. Mientras en las comunidades indígenas se observa una disminución del tamaño de las familias (Martínez, 1997) en esta zona, la presencia de un 32 % de familias ampliadas o extensas, no obedece tanto a la vigencia de relaciones de reciprocidad como al hecho de que todavía existe cierta disponibilidad de tierra que permite cobijar a hijos casados o parientes que no disponen de fincas propias.

No obstante, si se realiza un análisis más detenido de este tipo de familias, se observa que la conformación de ellas obedece a varios factores: la presencia de madres solteras, asociada a la generalización de la unión libre y probablemente a la bigamia; la presencia de matrimonios / unión libre en edades tempranas, lo que implica la permanencia de las nuevas parejas en uno de los troncos familiares. Por último, la migración que afecta en la descomposición de núcleos familiares y la formación de nuevos núcleos con las combinaciones más sorprendentes. Hay pues una flexibilidad doméstica para adaptarse a las condiciones de crisis por las que atraviesan muchas familias, sea por la migración o por la no-disponibilidad de recursos en tierra.

De hecho, los jefes de familia son mayoritariamente hombres (94.2 %), mientras que las mujeres jefes de familia solo llegan al 5.8 %. La mayoría de los jefes de familia hombres se ubican entre los 30 y 50 años, las pocas mujeres jefes de familia se ubican en su mayoría entre los 40 y 60 años. Este indicador confirma la tendencia entre las familias costeñas al predominio masculino de la jefatura del hogar. Si partimos del supuesto de que son los jefes varones los que se encuentran mayoritariamente al frente de la finca, es importante conocer cuál es la edad predominante de ellos.

La mayoría de los jefes de edad se ubican en una edad intermedia o avanzada del ciclo vital. Los jefes de más de 50 años, mayoritariamente se encuentran al frente de familias ampliadas o extensas y por lo mismo disponen de un mayor número de miembros para las actividades del hogar. En cambio en las familias nucleares predominan los jefes ubicados entre los 30 a 50 años (edad intermedia). Sin embargo, la disponibilidad de mano de obra familiar real, no dependería tanto del tipo de familia como del tamaño de la familia y sobre todo de la edad de los hijos, es decir del momento en que se ubican en el ciclo vital. Así por ejemplo, una familia numerosa pero constituida únicamente con hijos menores de 15 años, no tendría mayor ventaja frente a una familia con solo dos hijos en edad activa y que pueden realmente aportar con trabajo a la unidad doméstica.

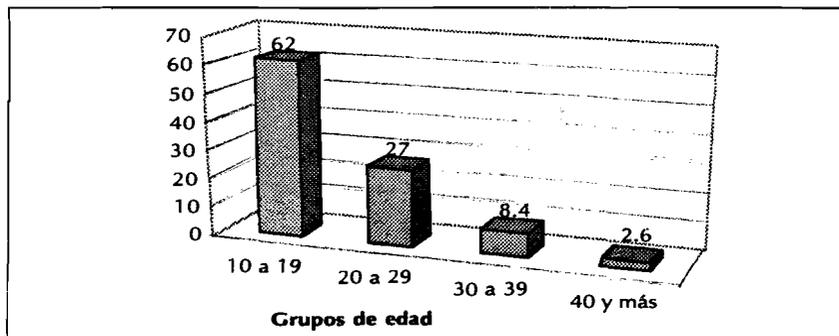
**Cuadro N° 2**  
**Tipo de familia por el número de hijos**

Tipo de familia	Sin hijos	1 a 2	3 a 5	6 a 9	Total
Nuclear	8.7	47.3	35.7	8.2	100.0
Ampliada	12.9	55.7	25.7	5.7	100.0
Extensa	3.0	48.5	42.4	6.1	100.0
Otras	86.4	13.6			100.0
<b>Total</b>	<b>14.2</b>	<b>47.0</b>	<b>31.9</b>	<b>6.9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001

De acuerdo a estos datos, la mayoría de las familias disponen de un número pequeño de hijos (1 a 2), sin embargo hay un 14 % de familias que no poseen hijos, la mayoría de ellas ubicadas en el estrato de "otras", es decir de familias incompletas. De acuerdo al número de hijos, las familias con mayores ventajas serían las extensas (mayor volumen de hijos entre 3 a 5), le sigue en importancia las nucleares y luego las ampliadas. Esta distribución induce a pensar que la formación de estas familias no obedece únicamente a la necesidad de tener más hijos como estrategia productiva, sino a otras causas, entre las cuales puede encontrarse las pocas posibilidades que tienen los hijos de encontrar trabajo fuera de la finca, lo que les obliga a permanecer más tiempo dentro de ella.

**Gráfico N° 2**  
**Edad de los hijos**



Las familias disponen de un mayor número de hijos en las edades entre 10 y 19 años. Se trata de una mano de obra familiar que no aporta tiempo completo al trabajo de la finca, en la medida en que una gran parte de ella se encuentran vinculada todavía a la educación formal, de tal manera que el aporte de trabajo es intermitente (épocas de vacaciones, feriados y fines de semana). La mano de obra de los hijos que estaría más disponible para el trabajo en la agricultura es la ubicada en el estrato de 20 a 29 años que corresponde al 27 % del total de los hijos. La presencia de los hijos de más de 30 años es débil y se encuentran formando parte de familias ampliadas o extensas, en la medida en que la mayoría de ellos ya han formado otros hogares fuera de la unidad doméstica. En definitiva, las familias de la Maná no pueden retener a un porcentaje importante de sus hijos como fuerza de trabajo y si la retienen hasta los 20 años, no pueden utilizarla sino en una forma marginal.

### **La disponibilidad de miembros familiares para la actividad agrícola**

En la zona investigada, la población se ocupa predominantemente en la agricultura y no existe aparentemente mayor diversificación ocupacional. Por lo mismo es de suponerse que en principio la unidad doméstica dispondría de abundante mano de obra familiar para las actividades agrícolas. Pero en realidad, no toda la mano de obra que trabaja en la agricultura está vinculada con el trabajo de la finca familiar. En efecto, un 25.9 % trabajan como asalariados sea temporales o permanentes y la mano de obra estrictamente familiar, esto es el aporte de los miembros familiares (esposa, hijos y parientes) llega al 24.3 % a lo cual habría que sumar el 49.7 % de los jefes de hogar, lo que arroja una cifra del 73.8 % de mano de obra familiar vinculada a la finca. Un volumen demasiado grande de mano de obra para la tierra disponible como lo veremos más adelante.

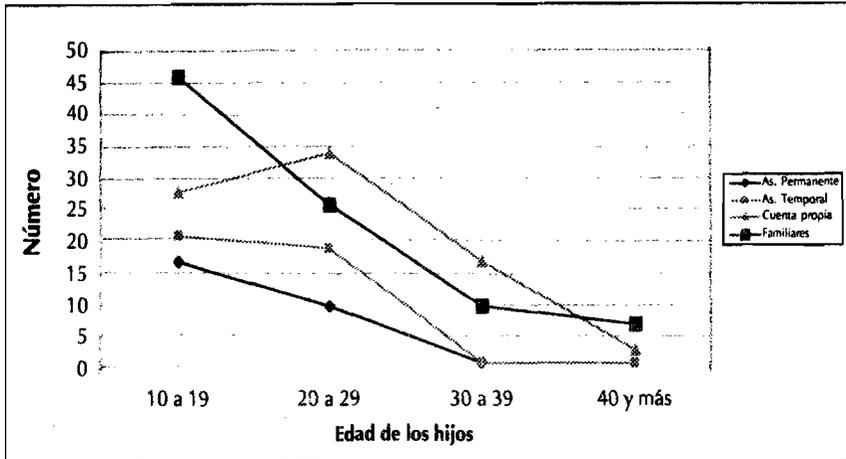
**Cuadro N° 3**  
**PEA ocupada en la agricultura, por categoría de ocupación**

<b>Categoría de ocupación</b>	<b>Número</b>	<b>Porcentaje</b>
Asalariado permanente	71	11.1
Asalariado temporal	95	14.8
Cuenta propia	318	49.7
Familiar con remuneración	136	21.3
Familiar sin remuneración	18	2.8
Patrón	2	0.3
<b>Total</b>	<b>640</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

Igualmente, no todos los familiares con o sin remuneración conforman una mano de obra homogénea, pues en ella se incluye a esposas, hijos e hijas en edad escolar y parientes que pueden tener otras ocupaciones. Lo que queremos indicar es que el 24.3 % de mano de obra familiar, convertida a unidades reales de trabajo nos daría una idea más cabal de cuánta mano de obra disponen las fincas familiares para el trabajo en la agricultura. Una forma de aproximarnos a esta medida es a través del análisis de la edad tanto de los padres como de los hijos que participan en la actividad agrícola. Es interesante constatar que la mayoría de familiares son remunerados, lo cual indica un cambio en el modelo tradicional de utilización de esta mano de obra dentro de la familia. Al parecer, ahora hay que remunerar a los hijos para que puedan quedarse a trabajar en el equipo familiar, pero seguramente esta remuneración no alcanza el mínimo salarial, con lo cual siempre existirá el riesgo de perder incluso esta mano de obra al no poder competir con los salarios que se pagan en las unidades capitalistas.

**Gráfico N° 3**  
**Edad de los hijos en agricultura**

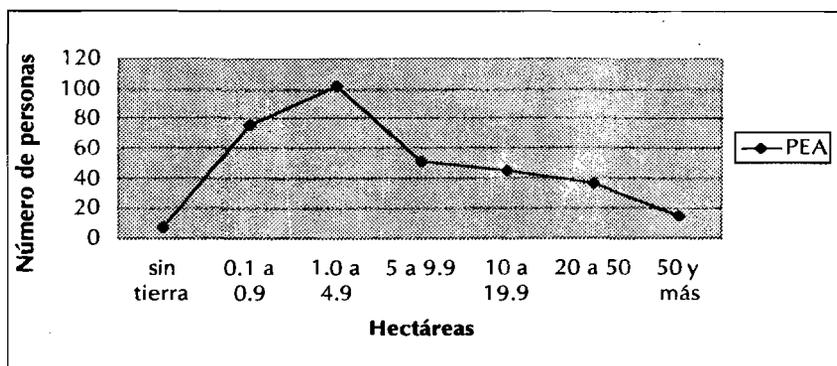


Este gráfico ilustra muy bien la distribución de la mano de obra familiar en las fincas de la zona de la Maná. Los hijos participan en la agricultura familiar hasta los 30 años, en la medida en que la mayoría de ellos permanecen solteros, posteriormente asumen el rol de cuenta propia y luego su permanencia dentro del hogar disminuye, pues forman hogares aparte y salen del hogar. Los hijos mayores de 30 años que permanecen en el hogar en su mayoría son casados o en unión libre y forman parte de familias ampliadas o extensas. La proletarianización de los hijos tiene relación inversa con la edad, de manera que tiende a disminuir conforme avanza la edad. El caso de los padres muestra una débil participación como asalariados, mientras que su rol como cuenta propia, es decir al frente de la finca se incrementa progresivamente conforme avanza la edad en el ciclo vital. Así pues la agricultura familiar cuenta fundamentalmente con el trabajo de los jefes de hogar, el trabajo de los hijos solteros y el de las esposas, pero no todos los hogares tienen suficiente tierra como para absorber toda la mano de obra familiar disponible.

## Las limitaciones para el funcionamiento de la “agricultura familiar”

Si todas las familias dispusiesen de suficiente tierra para emplear toda la mano de obra familiar, estaríamos frente a un “modelo ideal” de agricultura familiar que “utiliza al máximo su propia fuerza de trabajo familiar” (Dufumier, 1986 p.19). Pero si constatamos la disponibilidad de tierra y la comparamos con el número de miembros familiares en edad de trabajar, encontramos que no hay una correlación entre acceso a la tierra y disponibilidad de mano de obra en la mayoría de fincas.

**Gráfico N° 4**  
**Población en edad de trabajar y tierra**

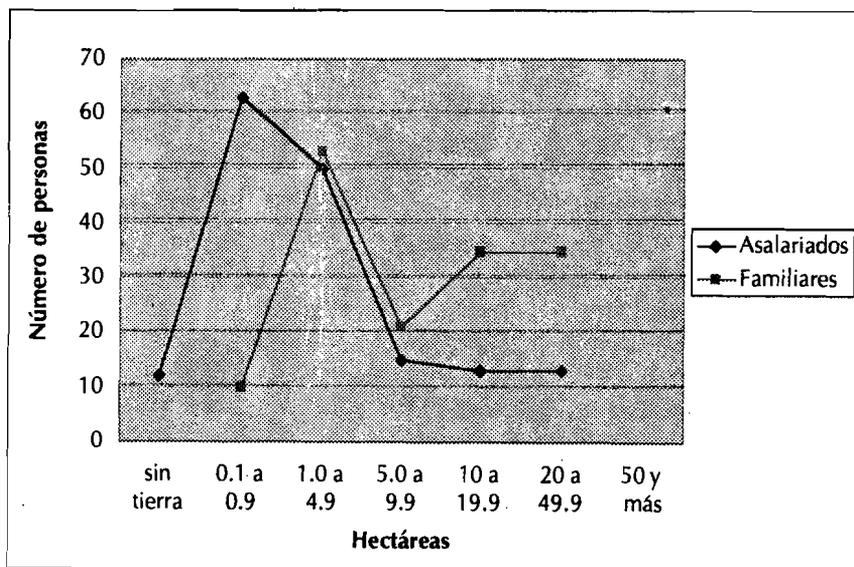


El gráfico muestra muy bien que no siempre una finca más grande absorbe más mano de obra familiar y que al contrario las fincas pequeñas estarían absorbiendo un mayor volumen de fuerza de trabajo familiar, lo que claramente es contradictorio con los postulados de la racionalidad de la agricultura familiar. Al contrario, lo que se observa es que hay dos tipos de fincas en el área de estudio: aquellas que son excedentarias en mano de obra (menos de 5 hectáreas) y aquellas que son excedentarias en tierra (más de 5 hectáreas). Las primeras no pueden utilizar eficientemente el recurso mano de obra por la escasez de la tierra y las segundas, seguramente deben acudir a la mano de obra asalariada para suplir sus necesidades en mano de obra. Así pues, el acceso a la tierra es el principal obstáculo que existe para que funcione un ti-

po de agricultura familiar en donde esté presente la igualdad entre equipo de trabajo familiar y finca, en otras palabras, que las actividades agrícolas de la finca absorban totalmente el trabajo de los miembros familiares.

Las fincas más pequeñas efectivamente deben vender un mayor volumen de mano de obra a través del trabajo asalariado que la mano de obra familiar que se ocupa en la agricultura dentro de la explotación. Solo las propiedades de más de 5 hectáreas tienen un mayor volumen de mano de obra trabajando en la agricultura familiar que la mano de obra asalariada.

**Gráfico N° 5**  
**Tipo de mano de obra utilizada en la agricultura**



Los dos tipos de mano de obra están presentes en todos los estratos, pero su peso difiere de acuerdo al tamaño de la finca. Así, el trabajo asalariado tiene más importancia en las propiedades de hasta 5 hectáreas, mientras el trabajo familiar y el cuenta propia adquiere impor-

tancia a partir de las 5 hectáreas y más.<sup>9</sup> En las propiedades más grandes, mientras el trabajo asalariado empieza a decrecer se incrementa el trabajo familiar, sobre todo de los hijos. Hay dos rasgos importantes que se desprenden de estos datos: a) el trabajo asalariado está presente en todos los estratos, por lo mismo, no existe una finca familiar “modelo” que absorba toda la mano de obra de la unidad familiar y b) hay un alto volumen de mano de obra familiar sobre todo en las fincas de 1 a 4.9 hectáreas que a todas luces es excedentaria con relación al recurso tierra.

Una distribución “chayanovista” de la tierra, habría mostrado un gráfico totalmente diferente con un incremento constante de la mano de obra familiar a medida que aumentaba el tamaño de la finca. Pero el hecho de que no se encuentre esta correlación demuestra que las fincas familiares se encuentran inmersas en una sociedad donde el mercado condiciona fuertemente la conformación de la estructura agraria zonal. No existe una respuesta endógena de la familia para adaptarse a las disponibilidades en tierra, al contrario como se ha comprobado en otros estudios: “el proceso de expansión y contracción de la actividad económica son el producto de la interacción de las unidades campesinas de producción con la economía en su sentido amplio” (Deere y De Janvry, 1981, p. 348). En efecto, la presencia de un importante mercado de trabajo conformado en torno a la producción bananera en la parte baja, seguramente ejerce presión en términos de salarios sobre la disponibilidad de mano de obra de los hijos aún en las fincas más grandes. Como lo analizaremos con mayor detalle más adelante, el costo de oportunidad del trabajo en la finca es más bajo que el salario pagado como jornal en las plantaciones bananeras. Así pues, las fincas pequeñas

---

9 La gran mayoría de las fincas contratan mano de obra temporal y muy pocas tienen una mano de obra asalariada permanente. De un cálculo realizado sobre 7 recintos del cantón Pujilí, 42.6 % de las familias contrataban mano de obra temporal para el trabajo en las fincas. En el área correspondiente al cantón Pangua el 33.9 % de las familias contrataron mano de obra para sus fincas (Encuesta realizada en el área Pangua del PRONADER, 2000)

constituyen en realidad un lugar de refugio para una mano de obra familiar que se encontraría sub-ocupada a lo largo del año. A pesar de permanecer obligadamente en la finca, no es más la base de la unidad familia-tierra sino de una forma forzada y nada real. Graciano da Silva, refiriéndose al sector rural brasileiro señala que al intervenir el mercado en la división del trabajo familiar, se privilegian las necesidades individuales más que familiares, es decir que surgen con fuerza los proyectos individuales, con lo cual la familia rural ya no cumple más el tradicional rol que se le asignaba en la agricultura. De este modo, “el centro de las actividades de la familia dejó de ser la agricultura, porque la familia dejó de ser exclusivamente agrícola...” (2001, p.5). La atracción del salario que se paga en las plantaciones bananeras y las posibilidades de vivir en la ciudad de La Maná, seguramente son atractivos poderosos para los hijos de los finqueros que no pueden en las actuales condiciones ofrecer alternativas de empleo interno comparables.

De hecho si existieran alternativas de trabajo extra-agrario en la zona, esta mano de obra migraría en mayor volumen de lo que sucede hoy. En efecto, en esta zona campesina todavía la migración no constituye un problema agudo como lo es por ejemplo entre las comunidades indígenas de la sierra. Si bien los datos únicamente recogen información de los últimos 5 años, la población que migra representa el 16.3 % de la PEA. Aunque no existen mayores diferencias por sexo entre la población migrante (51 % hombres, 49 % mujeres), los hijos conforman el grueso de ella. Y si bien también migran jefes de familia varones, en cambio no se observa la migración de las cónyuges. Las hijas mujeres migran en edades más tempranas (en el grupo de edad de 14 a 19 años) y luego de los 29 años disminuye sensiblemente en la medida en que ya se han casado, lo que explica el déficit de mujeres que existe en la zona de investigación sobre todo en el grupo de edad de 20 a 24 años.

Si relacionamos la migración con el tamaño de la finca, no encontramos una relación esperada dentro de la lógica de la agricultura familiar. Las fincas pequeñas menores a las 5 hectáreas tienen porcentajes más bajos de personas que han migrado en los últimos 5 años que

las fincas grandes, lo que indica que existen otros factores que impulsan a la migración y no tanto el tamaño de la tierra.

**Cuadro N° 4**  
**Migración por tamaño de la finca**

Estratos	Salieron	No salieron	Total
Sin tierra		100	100
01. a 0.9	17.6	82.4	100
1.0 a 4.9	19.2	80.8	100
5.0 a 9.9	29.4	70.6	100
10 a 19.9	35.6	64.4	100
20 y más	27.5	72.5	100
<b>Total</b>	<b>24.4</b>	<b>75.6</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

Como lo hemos señalado más arriba, no es que las pequeñas fincas demandan en realidad más mano de obra, sino que una importante proporción de los hijos de estos hogares se vinculan con el trabajo asalariado, lo que permite de alguna manera la retención de la población "in situ". Por otro lado, la migración de hijos en fincas grandes indica que tampoco absorben toda la mano de obra familiar que es reemplazada por trabajo asalariado, lo que permite que los hijos migren en mayor proporción para vincularse seguramente a actividades no agropecuarias.

Todavía es predominante la migración interna (dentro del país) preferentemente hacia las áreas urbanas más próximas. Las actividades en las que se inserta la población migrante total, pertenecen mayoritariamente al sector terciario de la economía: servicios, comercio (48.8 %). En menor medida se vinculan también con la agricultura (8 %) y la industria (7.2 %). Pero existe una importante diferencia entre los sexos, pues las mujeres migrantes no trabajan en la agricultura sino más bien en los servicios o simplemente no trabajan (13.6% en QQDD). La población migrante en el ámbito nacional se dirige principalmente a

las ciudades de Quito, La Maná y Latacunga. También hay una migración bastante dispersa hacia la costa y otras ciudades de la sierra y en muy pequeña escala hacia el oriente. Muy pocos migrantes continúan trabajando en la agricultura, es decir mantienen el nexo con la sociedad rural, la gran mayoría trabaja en las ciudades en actividades de comercio y servicios.

Del total de la población que emigró, el 19.2 % corresponde a la migración internacional, mientras el 80.8 % a la migración interna. El fenómeno de la migración internacional es reciente en esta zona. La gran mayoría de la población salió fuera del país los últimos 3 años y está compuesta por mujeres que se insertan en los servicios y en el empleo doméstico, lo que concuerda plenamente con las tendencias nacionales de la población migrante a ocupar los puestos de más baja calificación en los países de destino. La población que migra hacia el exterior lo hace principalmente hacia España y en menor proporción a Italia. Quienes han migrado al exterior pertenecen en su mayoría a familias que tienen más recursos en tierra, por lo que al menos en esta área no salen fuera del país los productores más pobres.

### **El acceso a la tierra**

En áreas de colonización, el acceso a la tierra se ha cristalizado a través de la intervención del estado y a través de lo que se denomina "colonización espontánea", o sea la ocupación de tierra de frontera agrícola por parte de familias campesinas pobres. Este patrón de acceso con frecuencia no se encuentra en su forma pura sino combinado y con la participación de actores sociales provenientes no solo de las capas de campesinos más pobres.

Considerando el área estudiada (que incluye tanto a una porción del cantón Pujilí como del cantón Quevedo), se observa una distribución de la tierra dual, es decir con la tendencia hacia el minifundismo por un lado y por otro a la concentración de la tierra en las propiedades más grandes. Así, las propiedades que sobrepasan las 50 hectáreas son pocas pero en cambio concentran el 35.2 % de la superficie bajo estudio, mientras el fraccionamiento de la tierra está presente en las uni-

dades menores a 1 hectárea que representan el 22.9 % del total pero solo poseen el 0.5 % de la superficie. Si sumamos la superficie de fincas menores de 5 hectáreas, constatamos que el 53.6 % de ellas solo llegaría a disponer del 8.0 % de la superficie total investigada, una situación de claro minifundismo en una zona de estribaciones (frontera agrícola) donde el acceso a la tierra ha estado marcado por patrones más abiertos que en el caso de la sierra, es decir sin la presencia predominante del complejo latifundio-minifundio.

**Cuadro N° 5**  
**Distribución de la tierra por estratos**

Estratos en has	Número	%	Superficie	%	Promedio
Sin tierra	7	2.1			
0.1 - 0.9	76	22.9	18.892	0.5	0.25
1.0 a 4.9	102	30.7	259.642	7.5	2.55
5.0 a 9.9	51	15.4	338.786	9.8	6.64
10 a 19.9	45	13.6	586.002	16.9	13.0
20 a 49.9	36	10.8	1046.880	30.1	29.1
50 y más	15	4.5	1222.620	35.2	81.5
Total	332	100.0	3472.822	100.0	10.5

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

Llama la atención la presencia de unidades domésticas sin tierra, presentes en un sector donde era de esperarse un perfil netamente campesino basado en el acceso a la tierra. Considerando que la agricultura de esta zona es eminentemente comercial, las unidades productivas menores a 1 hectárea, con un promedio de 0.25 has, tendrían serios problemas para integrarse en una lógica estrictamente agropecuaria. En este contexto, es bastante probable que hasta las unidades pertenecientes al estrato de 1 a 4.9 hectáreas, experimenten los mismos problemas, con un promedio de solo 2.6 has por finca.<sup>10</sup> Con mejores posibi-

10 De acuerdo a opiniones de agricultores de la zona, una finca empieza a ser rentable a partir de una superficie de 15 hectáreas. Entrevista a A. C., febrero del 2001.

lidades estarían, por supuesto, las fincas ubicadas en el estrato entre 10 a 19.9 hectáreas que mantiene un cierto equilibrio entre el número y la superficie. No se observa dentro de esta estructura de distribución de la tierra la importancia numérica de las propiedades medias (20 a 49.9 has), base de los procesos de colonización, seguramente porque ya han sufrido un proceso de subdivisión de las fincas originales.

Dado este perfil de la distribución de la tierra, se constata una alta heterogeneidad en las unidades productivas, con una tendencia a la concentración del recurso entre las propiedades que superan el límite de las 20 has. La muestra no captó sino excepcionalmente a las grandes propiedades, generalmente ubicadas en la parte más baja del área de estudio (sector La Maná) y orientadas hacia la producción de banano y otros productos de exportación que no fueron incluidas en este análisis.

¿Cuáles son las explicaciones de este patrón de distribución de la tierra? Los datos de la encuesta pueden aclarar parcialmente esta inquietud, sobre todo aquellos relacionados con la tenencia de la tierra.

Del total de parcelas registradas (420), el 71 % fueron obtenidas a través de compras, la mayoría de las cuáles entre 1 y 5 hectáreas. También tiene importancia la adquisición vía herencia con el 17.4 %, el arriendo con el 4.5. % y finalmente el usufructo con el 4.8 %. Pero existen diferencias entre las dos principales modalidades de tenencia de la tierra: las compras se efectúan mayormente (55.9 %) hasta las 5 hectáreas, mientras que las herencias se traspasan (68.5 %) en los estratos entre 1 y 10 hectáreas. Es interesante constatar la presencia de un importante mercado de tierra "intra campesino", especialmente en la zona baja más similar a la dinámica costeña.<sup>11</sup> Es significativa, así mismo, la herencia en tanto mecanismo de acceso a la tierra, dimensión que debería ser analizada desde la perspectiva de la transferencia "interfami-

---

11 Ya a principios de la década de los 90, este mercado de tierras estaba sólidamente instalado en la vecina zona de Quevedo (COTECA-FAO, 1995).

liar” que puede adquirir a su vez dos modalidades: “inter.-vivo y post-mortem” (De Janvry y Sadoulet, 2001). Finalmente solo el 1.7 % de las propiedades fueron adquiridas a través de procesos de adjudicación, lo que muestra la débil intervención estatal en esta zona, al contrario de lo que sucedió en áreas de la costa bastante próximas a las investigadas (Quevedo y Babahoyo).

A través de estos datos, se puede afirmar que el mercado de tierras campesino en esta zona se concentra en pequeñas propiedades, puesto que las grandes propiedades en todo caso ejercen presión sobre las tierras campesinas. Así por ejemplo, en la zona baja, muchos finqueros han vendido parte o la totalidad de sus propiedades que han sido compradas por los productores de banano de la zona baja, lo que ha encarecido los precios de la tierra.<sup>12</sup> Por lo mismo, todavía es factible acceder al recurso tierra por la vía del mercado, pero lamentablemente no disponemos de información para realizar comparaciones sobre la evolución del mercado de tierra en esta zona. Si bien no hay una restricción en el acceso a la tierra, este recurso no entra en las estrategias de los productores familiares más pequeños sino que aparece más claramente como un mecanismo que permite un proceso de concentración en las manos de los grandes propietarios. Así por ejemplo, en la zona baja los bananeros han comprado tierra a los campesinos colonos quienes se han quedado con pequeñas propiedades o simplemente sin tierra. “*Todo el mundo va quedando en calidad de trabajador, entonces solo tiene el área donde está la casa y la familia. De ahí que todo el mundo esté relacionado con la bananera, con la tabacalera*”.<sup>13</sup> El alto precio de la tierra puede ser otro factor que impide el acceso por parte de familias con pocos recursos. En la zona de Pucayacu, por ejemplo, la hectárea llegaba a costar cerca de \$ 800. “*Acá, bajando el puente grande hay un se-*

---

12 Una hectárea en la zona baja llegaría a costar alrededor de US \$ 2 000. Visita de campo, Sector Colonia 2, La Maná, 27 de diciembre del 2000. En la zona más alta una hectárea es más barata y llegaría a costar entre US \$ 600 a 800. Entrevista a S. P., Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

13 Entrevista a M.A., La Maná, 12 de septiembre, 2001.

ñor que está vendiendo un lote de terreno de 8 cuadras (5.68 has). Sabe cuanto pidió? \$ 18.000 la hectárea, lo que sale en plata ecuatoriana 450 millones de sucres, es decir, a \$ 3.000 la hectárea más o menos. En cambio, por mi zona /más alta), el precio es un poco más cómodo, está más o menos a \$800 la hectárea”<sup>14</sup> Desde este punto de vista, la agricultura familiar no dispone de este mecanismo que le daría cierta flexibilidad para adaptarse a la real disponibilidad de mano de obra familiar.

La presencia de modalidades de acceso como el arriendo, marca también una importante diferencia con respecto a formas tradicionales, aunque no tienen en el contexto zonal un peso importante. La mayoría de las unidades productivas arrendadas (52.6%) se encuentran en predios que van de 1 a 5 hectáreas y se ubican en la zona baja. En esta zona existe pues una demanda de tierras y una oferta canalizada a través del arrendamiento. Tanto los que ofrecen tierra en arriendo como los que demandan tierra se ubican entre los productores menores a las 5 hectáreas. El hecho de que existen muy pocas unidades productivas obtenidas por adjudicación señala el poco impacto que tuvo en esta zona el proceso de reforma agraria y colonización

**Cuadro N° 6**  
**Tenencia de la tierra**

Tipo de tenencia	Número	Porcentaje
Propia	365	86.3
Dada en arriendo	14	3.3
Entregada al partir	4	0.9
Dada en usufructo	10	2.4
Tomada en arriendo	8	1.9
Tomada al partir	4	0.9
Tomada en usufructo	18	4.3
<b>Total</b>	<b>423</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

14 Entrevista a S.P.P. Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

En cuanto a la tenencia de la tierra, mayoritariamente esta se encuentra en propiedad de los jefes varones, quienes han accedido a través de compras y en menor medida a través de la herencia. Como lo hemos señalado la compra es el mecanismo más importante de acceso a la tierra en esta área. Muy pocas mujeres tienen el control de la tierra, la mayor parte de las veces el acceso se ha realizado a través de la herencia. En conclusión, la propiedad se concentra en manos de los varones jefes de hogar, un patrón que es generalizado en áreas de agricultura subtropical.

La mayor parte de las unidades productivas (76.3%) se encuentran legalizadas, es decir que poseen título de propiedad, mientras que la tierra no titulada (23.7%) se concentra en las unidades menores a las 5 hectáreas, que puede tratarse de tierra recién comprada y todavía no legalizada. Así pues en esta área no es tan agudo el problema de la legalización de la propiedad, lo que es un elemento a considerarse en el desarrollo importante de un mercado de tierras. No obstante otras formas de tenencia como el dar o recibir tierra en usufructo (6.7 %) tienen también cierta importancia e indica una forma de tenencia que no pasa por el ámbito jurídico-legal. En cambio, el arriendo de tierras como forma de tenencia (5.2 %), es mucho más importante que formas tradicionales de tenencia como la mediería ("al partir") de menor incidencia entre el campesinado de esta zona. Nuevamente se constata en el patrón de tenencia la poca incidencia de formas andinas de tenencia que podrían haberse trasladado con la población de origen serrano que se asentó en esta zona.

La figura final que se obtiene del análisis realizado hasta aquí, es que se trata de una estructura agraria con el predominio numérico de pequeñas fincas y la presencia de medianas explotaciones y fincas grandes que concentran la mayor proporción de tierra. La presencia de un importante mercado de tierra, empuja hacia una mayor subdivisión de la propiedad. Existe una alta heterogeneidad entre estos productores: un sector de minifundistas (entre 1 y 5 hectáreas) un sector de pequeños productores (entre 5 y 10 has) un sector de medianos productores (entre 10 y 20 hectáreas) y un sector de campesinos ricos (más de 20 hectáreas). Por último hay también un sector que no puede desarrollar

estrategias campesinas o porque no tiene tierra o la tiene en poca cantidad, pero que representa el 25 % de las familias investigadas.

Esta aproximación a la estructura agraria de esta zona, muestra que si bien la agricultura es el eje productivo en torno al cual se vinculan las familias campesinas, el acceso diferenciado a la tierra ya ha creado un numeroso sector de productores con pocas posibilidades de mejorar su situación económica solo sobre la base del capital natural que poseen o a las actividades agropecuarias. En este sentido hay que considerar otros caminos alternativos si se quiere abordar seriamente el problema de la pobreza rural. Si bien esta no es una zona caracterizada por la presencia de una pobreza estructural, no obstante, el “camino agrícola” no es generalizable para todas las familias mientras que el de la “pluriactividad”, por el momento solo es practicado por una fracción minoritaria de familias como lo veremos más adelante. (De Janvry y Sadoulet, 2000 p. 8).

A pesar de que la muestra utilizada en este trabajo no recoge información estadística de las unidades empresariales, éstas concentran el mayor porcentaje de tierras de buena calidad sobre todo en la zona baja, en gran parte destinadas a la producción bananera. En la medida en que las plantaciones bananeras han subido hasta ésta área, también se ha desatado un lento pero efectivo proceso de concentración de la tierra. Existen al menos dos mecanismos para ello: a) la venta de tierras por parte de antiguos colonos que se han tornado inviables y b) la compra por parte de las más grandes empresas bananeras que extienden su radio de influencia en esta zona. En esta última línea sobresale el grupo empresarial Wong, que ha incrementado su presencia en La Maná a través de “compras” a medianos y pequeños bananeros que no pueden pagar las deudas contraídas con Don Segundo Wong hasta llegar a disponer de una área bananera impresionante.<sup>15</sup> Según la opinión de pro-

---

15 De acuerdo a la opinión de algunos entrevistados, Wong tendría en la zona de La Maná alrededor de 7.000 hectáreas, la mitad de las cuales la habría obtenido a través de compras a bananeros medianos o pequeños endeudados. Entrevista a N.N. La Maná, 5 de octubre del 2002.

ductores de la zona: *“el banano es el termómetro para el precio de la tierra”*: una hectárea puede variar entre unos \$ 6.000 sin riego hasta \$ 10.000 con riego.<sup>16</sup> De esta forma los precios de la tierra han experimentado alzas importantes que limitan el acceso a productores pequeños o campesinos sin este recurso.

### **El patrón productivo predominante**

En el sector de la Maná, existen tres pisos ecológicos claramente diferenciables: el bosque húmedo premontano que se encuentra ubicado entre los 300 a 1800 m.s.n.m. y que abarca el 15 % de la superficie del cantón y corresponde a la parroquia Pucayacu; el bosque húmedo tropical ubicado a una altitud de hasta 300 m.s.n.m y cubre el 40 % de la superficie cantonal; finalmente el bosque muy húmedo pre-montano desde los 300 m.s.n.m. hasta la cota de 1.800 a 2.000 m.s.n.m con un mayor índice de pluviosidad y cubre el 45 % restante de la superficie (DINAC, 1991).

Los suelos de esta zona son variados y van desde los de III clase hasta los de VII clase en una gradación desde los mejores situados en la parte más plana hasta los de menor calidad ubicados en las partes más altas. De acuerdo al estudio realizado por la DINAC (1991) sobre el Cantón La Maná, se establece un tamaño promedio de los predios de alrededor de 22.06 has. Nuestro estudio que capta en mayor proporción a las propiedades pequeñas, indica un tamaño promedio de 10.5 has.

El uso del suelo en el área investigada tiene estrecha relación con dos variables importantes: la altitud y el régimen de lluvias. Según el último estudio catastral del cantón La Maná, en las partes planas y de baja pendiente se cultiva banano, cacao, café, yuca, maíz y soya; en las zonas altas se cultiva cacao, café, plátano, orito, yuca, cítricos y pastizales para la ganadería; existe también una zona montañosa con bosque primario y no apta para los cultivos (DINAC, 1991). De acuerdo a esta in-

---

16 Entrevista realizada a N.N. La Maná, 5 de octubre del 2002.

formación no existirían mayores diferencias en el uso del suelo entre la zona plana y la zona alta, a excepción del cultivo del banano en la zona baja y los pastos para ganadería en la alta.

**Cuadro N° 7**  
**Uso del suelo en la zona investigada**

Uso del suelo	Hectáreas	Porcentaje
Cultivos agrícolas	1069.7	33.5
Pastos	1053.3	33
Rastrojo	236.72	7.4
Forestal	138.7	4.4
Montaña	688.5	21.6
Otros	4.4	0.1
<b>Total</b>	<b>3191.32</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

De acuerdo a estos datos, el 33.5 % de la superficie en manos de las fincas investigadas se dedica a cultivos agrícolas, mientras que el 33 % a pastos para la ganadería. Hay claramente un patrón dual de uso del suelo: para la agricultura y para la ganadería, que seguramente corresponde al patrón altitudinal (predominio de la agricultura en la zona plana, predominio de la ganadería en la zona alta). Claramente, los pastos empiezan a competir con la agricultura sobre todo en las zonas de mayor altitud. Existe también una pequeña área destinada a forestación y también un 21.6 % del área clasificado como montaña, es decir de bosque primario ubicado mayormente en la zona alta y que todavía no ha sido utilizado en cultivos y pastos, debido a su inaccesibilidad y no ciertamente por decisiones ambientalistas o ecológicas. Se trataría de un área de frontera agrícola todavía no completamente ocupada. Otra hipótesis explicativa es que para los productores de panela y aguardiente, la leña es un recurso importante y podrían conservar ciertas porciones de bosque para abastecerse de esta materia prima. Es lo que señala Suremain para el caso de colonos ubicados en Alluriquín en Santo Domingo de los Colorados, un patrón de manejo que parece adaptarse

bastante bien a las condiciones de campesinos incluso de aquellos provenientes de comunidades andinas (1993, p. 76).

Los estudios realizados por la DINAC (1991), señalaban claramente la tendencia expansiva de los pastos, que “se cultivan aún en tierras óptimas para el cultivo agrícola (III y IV clase)”, lo que acarrea por un lado, la reducción de la frontera agrícola y por otro la reducción de la oferta de producción de alimentos básicos. Al parecer, los pastos están presentes en las tierras altas de la zona, pero su expansión puede causar desequilibrios ecológicos importantes afectando la superficie forestal y de montaña, dada la ausencia total de políticas de reforestación.

Los cultivos agrícolas más importantes de acuerdo a la superficie sembrada en orden de importancia son los siguientes: un primer grupo conformado por el cacao, yuca, plátano; un segundo grupo compuesto por la caña de azúcar, orito, cítricos, café, arroz y un tercer grupo compuesto por el guineo, maíz y frutas. Hay que indicar que el cacao, banano, yuca y pasto ya eran cultivos predominantes hacia inicios de la década de los 90 (DINAC, 1991).

**Cuadro N° 8**  
**Producción y rendimiento de los principales cultivos**

Cultivos	Superficie en has	Producción qq / ha	Rendimiento qq / ha	Rendimiento kg / ha
Cacao	308.7	1383.75	4.48	203.2
Café	43.6	423.5	9.71	440.4
Maíz	19.2	289	15	680.4
Arroz	43	1684	39.16	1776.3
Yuca	219.6	23460	106.8	4845.8
Plátano	148.7	19343.7	130	5900.6
Caña de azúcar	60.7	27673.7	455.9	20679.7
Mora	23.3	1143	49.1	2225.1

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

Los resultados de la encuesta arrojan datos que no están muy alejados de la realidad. En efecto si se los compara con los últimos datos del ASA La Maná del MAG, superan los rendimientos en café, arroz y

maíz, en cambio es inferior en el cacao, tal como se puede ver en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 9**  
**Rendimiento comparativo de los principales productos**  
**(En kg/ha)**

Cultivos	CAAP (2001)	ASA -La Maná (1999)	Cotopaxi MAG (1999)	Ecuador MAG (1999)
Cacao	203.2	227.25	136	314
Café	440.4	0	39	314
Maíz	680.4	136	1282	1717
Arroz	1776.3	1363.5		
Yuca	4845.8	8181	9979	9308
Mora	2225.1		2643	1781
Caña de azúcar	20679.7	39996	40579.59	46729.6

Fuente: Encuesta a hogares 2001, MAG, 1999.

A excepción del café y la mora, los otros productos tienen un rendimiento sensiblemente inferior al provincial así como al nacional. En el caso del cacao ya la DINAC (1991:118) señalaba la presencia de plantaciones viejas y de bajo nivel tecnológico: “La explotación del cacao es característica del mediano y pequeño propietario que por su condición y ubicación geográfica del predio, no tiene acceso a los nuevos paquetes tecnológicos transferidos por el estado, razón por la cual, aún se mantiene prácticas tradicionales en el manejo de este cultivo que incide definitivamente en la baja producción y productividad”.

El cultivo del café parece adaptarse a las condiciones de la agricultura familiar seguramente desde la misma etapa de colonización. En efecto se trata de un producto que permite la utilización de mano de obra familiar, se destina al mercado, lo que permite el acceso a ingresos monetarios. Además se acopla muy bien a la acción de los intermediarios que captan una buena proporción del precio del producto.<sup>17</sup>

---

17 Así por ejemplo en el caso de Pedro Vicente Maldonado, los intermediarios captaban hasta el 55 % del precio del producto (Canelos, 1980 p.160).

El caso de la caña de azúcar no es completamente representativo de la producción del área investigada en la medida en que la encuesta no cubrió sino una pequeña parte del área productora de caña. Sorprende encontrar un rendimiento alto del café, lo que podría explicarse por la presencia de instituciones que recientemente han estado impulsando el mejoramiento de las variedades del producto.<sup>18</sup> No obstante, si se comparan los rendimientos de los productos obtenidos en la encuesta con los de ASA – La Maná, el café, el arroz y el maíz tienen rendimientos más altos.

Finalmente, el cultivo de la mora de castilla (*Rubus Glaucus Benth*) está presente en el área de Pívalo perteneciente al cantón Pujilí, su superficie únicamente llega a las 23 hectáreas, aunque el nivel de productividad es alto con respecto al nacional, pero todavía no alcanza el nivel provincial. Si bien es un cultivo de fácil manejo y que es característico de zona de ampliación de la frontera agrícola, debido a las ventajas de clima, nubosidad y suelos, la producción más importante se registra en los meses de junio a diciembre. No obstante la producción es muy inferior a otras zonas de la misma provincia de Cotopaxi: Sicoto, Pinlopatá y Sigchos (Vélez, 1997). Se trata de un cultivo familiar que en los últimos 10 años se ha convertido en una fuente importante de los ingresos de las familias campesinas de esta área, pero no ha variado su nivel de productividad.<sup>19</sup>

### **El recurso ganadero**

Es conocido que el ganado es un recurso básico de las economías campesinas, dado el rol que cumple con función de ahorro y seguro para emergencias de la familia. En esta zona, además el ganado vacuno es un recurso económico importante en la zona alta (Pucayacu), puesto que se utiliza la producción de leche, quesos y “de engorde”. Los datos

---

18 Por ejemplo, la presencia de COFENAC en la zona de Moraspungo donde ha impulsado la difusión del cultivo del café orgánico. Visita de campo, Moraspungo, 27 de diciembre del 2000.

19 Según Vélez, hacia 1997 se registró una producción de entre 2 a 3 toneladas por hectárea; la encuesta del 2001, registra 2.2 toneladas por hectárea.

señalan que el 51.7 % de las unidades productivas tienen algún tipo de ganado.

**Cuadro Nº 10**  
**Disponibilidad de ganado por familia**

<b>Tipo de ganado</b>	<b>Familias con ganado</b>	<b>Nº de animales</b>	<b>Promedio por familia</b>
Vacuno	93	707	7.6
Ovino	5	11	2.2
Porcino	84	215	2.6
Caballar	84	154	1.8

Fuente: Encuesta a hogares, 2001

Salta a la vista la importancia del ganado vacuno y porcino en el área de investigación. Se podría incluso zonificar la presencia ganadera: el ganado vacuno es importante en la zona alta, mientras el porcino es más importante en la zona baja. Igualmente, el ganado caballar es muy importante como medio de transporte y de trabajo en la zona alta dada la carencia de infraestructura vial.

También es bastante claro que el ganado se encuentra en un porcentaje reducido de familias, en especial el vacuno que solo cubriría al 28 % de familias del área investigada, el porcino y el caballar al 25.4 % y el ovino al 0.6 %. Por lo mismo, la presencia de la ganadería como un recurso productivo no es generalizada para todas las familias y se concentra en la parte alta de la zona investigada (Pucayacu, Guasaganda y Píalo). De todas formas, en esta sub-zona disponer de 8 vacas en promedio por familia es un indicador de que se trata de familias que buscan la rentabilidad a través de la ganadería, sobre todo a través de la producción de leche y quesos.<sup>20</sup> Esta tendencia se aplicaría también la ganado porcino, aunque sea destinado mayormente para la venta antes

---

20 Una mayor rentabilidad la obtienen los productores de quesos, especialmente por la utilización del suero en la alimentación de los chanchos. Entrevista a W. M., Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

que para la obtención de subproductos mercantiles. Algunos campesinos tienen ganado de “doble propósito”, esto es de leche y de carne, una estrategia que les permite mantenerse únicamente como ganaderos y obtener buenos ingresos. Según lo indica un campesino: *“de acuerdo a mi criterio yo he hecho un balance de que el ganado de carne uno se coge al año acumulado, en cambio en la leche se coge semanalmente y con eso ese vive. Para mi que ambos dan la misma utilidad, no es que la leche es más ni la carne nos da más. En ganado de engorde no se puede vender cada semana, en la leche sí, se coge el billete, se va al mercado y compra su comida”*.<sup>21</sup> No obstante, de acuerdo a los datos proporcionados por este informante en el año 2001, había vendido 17 reses a precio promedio de \$ 420 cada una, lo que da un total de \$ 7140, mientras que en la leche con una producción de 210 litros por semana y un precio bajo de 0.24 ctv. por litro, los ingresos llegaban únicamente a \$2419.2 al año. Así, esta familia compuesta solo de 3 miembros, recibía un ingreso bruto de \$797 por mes, un dato que permite entender porqué las familias campesinas de esta área se dedican a esta actividad.

La ganadería también es un recurso que mayormente pertenece a toda la familia sin distinción, lo que indica que no siempre se puede asignar la propiedad a una persona de la familia. No obstante, el jefe del hogar ejerce la propiedad directa sobre el 18.9 % del ganado vacuno, el 25 % del porcino y el 44.2 % del caballar. La mujer tiene solo una ligera presencia en la propiedad del ganado porcino (9.8 %), mientras que en los otros tipos de ganado es insignificante. Los otros miembros de la familia participan muy marginalmente en la propiedad del ganado. A pesar de esta distribución nada equitativa para la mujer, normalmente es ella la que dedica más tiempo al trabajo en la ganadería (cuidado de animales menores, ordeño), en este sentido, se corresponde a la división del trabajo dentro de las familias asentadas en zonas similares de antigua colonización (Suremain, op. cit, p. 71).

---

21 Entrevista a S.P.P. Pucayacu; 13 de septiembre del 2001.

**Cuadro N° 11**  
**Propiedad del ganado según parentesco**

<b>Parentesco</b>	<b>Vacuno</b>	<b>Porcino</b>	<b>Caballar</b>	<b>Ovino</b>
Jefe	134	53	68	2
Cónyuge	4	21	1	
Hijos	4	7		
Parientes		3	6	
Toda la familia	565	131	79	11
<b>Total</b>	<b>707</b>	<b>215</b>	<b>154</b>	<b>13</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001

La ganadería en general es considerada como un recurso económico importante en las familias de esta zona. Así por ejemplo hay más compras que ventas de vacunos y porcinos en el último año investigado. El ganado vacuno normalmente destinado a la producción de leche se conserva en la unidad productiva mientras cumpla esta función, luego puede ser vendido. Igualmente, el ganado porcino se vende una vez haya adquirido el peso suficiente para obtener un buen precio en el mercado. Pero estos dos tipos de ganadería constituyen una verdadera caja de ahorros muy flexible para las necesidades de la familia campesina. Normalmente son los hombres los que se encargan de la comercialización del ganado.

No hay que olvidar que dado el patrón predominante de cultivos, existe cierta complementariedad entre ganadería y agricultura. Así por ejemplo, parte de la producción de plátano, así como el rechazo del banano y el orito, sirven perfectamente para la alimentación del ganado vacuno y porcino.

Frente a los problemas que afectan a la agricultura en el momento presente, como producto de la competencia con la producción de los vecinos países y la caída de los precios internacionales del café, la ganadería se convierte en una opción más rentable y es probable que las fin-

cas incrementen esta actividad hacia el futuro sobre todo en la zona de Guasaganda-Pucayacu.<sup>22</sup>

### **Destino de la producción agrícola**

La producción agrícola más importante de la zona se destina al mercado. Se trata de una economía campesina que produce para el mercado antes que para comer.<sup>23</sup> En un rango entre el 90 y el 100 % destinado para el mercado, encontramos al café, cacao, yuca, arroz y mora en la parte alta. En un rango entre el 70 y el 89 % se encuentran los cultivos de guineo, naranja, plátano. El orito en cambio tiene un importante porcentaje para el consumo (45.3%), aunque hay que indicar que actualmente registra una fuerte expansión de la superficie cultivada y se destina a la exportación a través de la intervención del grupo Noboa. Tampoco se registran mayores niveles de pérdidas post cosechas, a excepción de la naranja y el plátano.

No existe ningún producto que pueda ser considerado como la base de la alimentación campesina y cuyo cultivo tenga estrecha relación con el autoconsumo, incluso productos como la yuca (dada su alta perecibilidad) y el arroz tienen un alto índice de mercantilización.

Con respecto a la caña, debido a que es la materia prima del procesamiento de la panela o del aguardiente, el porcentaje de venta es relativamente bajo (24.1%), esto quiere decir que en la zona alta de Píllalo existen unidades productivas que cultivan caña para la venta a otras unidades que demandan para la transformación en panela o aguardiente.

---

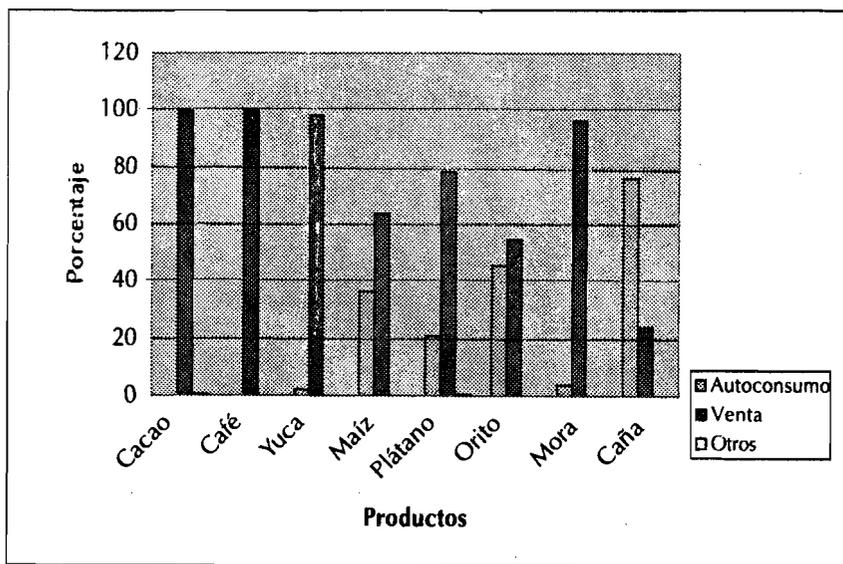
22 En una entrevista realizada a un campesino se le preguntó si frente a la agricultura era más rentable la ganadería: "Si aquí es mejor la ganadería. Todo el mundo se dedicó a la ganadería, incluso botando platanales, cañaverales, todo eso, hicieron potreros, pastos". Entrevista realizada a S.P.P. Pucayacu, 13 de septiembre, 2001.

23 Es muy difícil encontrar en la actualidad una "agricultura para comer". Esta es la constatación a la que llegan incluso los investigadores de zonas indígenas cercanas al lago Titicaca, donde se esperaría la presencia de una agricultura de este tipo. Cf: Pierre Morlon, 1996, p. 375.

Hay que considerar también que los productos consumidos al interior de la unidad doméstica tienen relación con la existencia de ganadería menor y mayor sobre todo en la zona alta, puesto que tanto el maíz como el plátano pueden ser utilizados para la alimentación de animales.

Se trata, entonces de un modelo de producción en donde hay tres tipos de productos presentes en la finca campesina: los claramente mercantiles (cacao, café, arroz, yuca y mora), aquellos que sin dejar de ser mercantiles también son consumidos por las familias (maíz, plátano, guineo, orito) y finalmente un solo producto procesado mayoritariamente en las unidades domésticas que es la caña de azúcar.

**Gráfico Nº 6**  
**Destino de la producción**



Para muchas de las unidades productivas de la zona baja e intermedia, la caña es sin duda un producto vital para la generación de ingresos. Como lo expresan los mismos campesinos, aunque el precio es-

té bajo: “siempre se está cogiendo platita”.<sup>24</sup> Esto, debido a que es un producto que puede fácilmente (con tecnología casera) transformarse en panela y /o aguardiente. De allí que los cultivos de caña sean actualmente revalorizados por las familias frente a la inseguridad de otros cultivos mercantiles y a la reciente experiencia negativa sufrida con el cultivo de maracuyá.<sup>25</sup> La caña ha sido un cultivo “satanizado” por su relación con la producción de aguardiente, sin embargo para los campesinos es importante como un cultivo que genera un nivel básico de seguridad económica, pero además se trata de un cultivo que no es depredador del medio ambiente y al contrario frente a otros cultivos tiene la ventaja de incorporar nutrientes al suelo.

### **Notas sobre la comercialización agropecuaria**

La producción agrícola destinada al mercado es comercializada mayormente en el predio (50.1%), lo que indicaría las dificultades que tienen los productores de sacar sus productos hacia la ciudad, debido a falta de adecuados caminos. En la ciudad en cambio se comercializa el 38 % de la producción, en la feria rural únicamente un 10.8 % y en la agroindustria el 0.2 %. Estos dos últimos indicadores muestran que no existen ferias importantes para comercializar los productos (a excepción de Pucayacu) y que la producción campesina no está vinculada

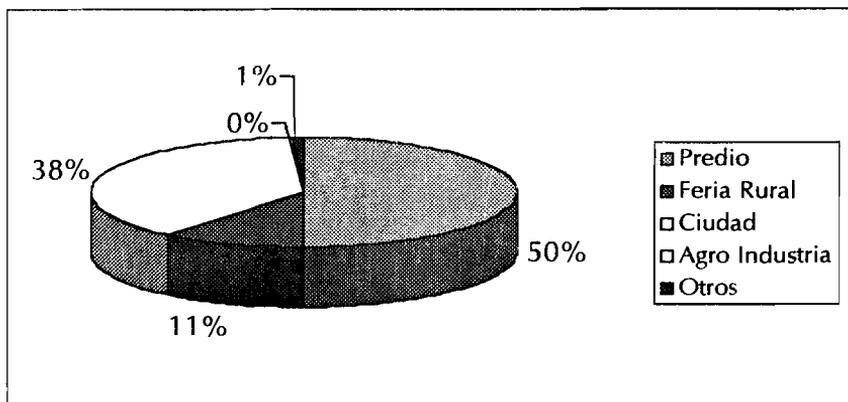
---

24 En una entrevista realizada en la Josefina, un informante manifestó que se “arrepentía” de haber tumbado el cultivo de la caña. Según ella, se trata de un cultivo que implicaba un trabajo muy duro sobre todo en la elaboración de la panela (se utilizaban únicamente animales de tracción para la molienda) y era su madre la que se encargaba de todo el proceso de elaboración. Ahora con la luz eléctrica, se puede ahorrar este trabajo utilizando motor para la molienda. De esta manera, en una hora se puede moler toda una carga de caña. Se trata de una actividad que significa un ingreso seguro y constante. Entrevista realizada en la Josefina, Pucayacu, 27 de diciembre, 2000.

25 Algunos productores de recintos cercanos a La Maná, sembraron maracuyá en el año 2000, que no pudo finalmente ser comercializada debido a bajos precios como producto de una sobreproducción nacional y a la poca efectividad en ubicar nuevos nichos de mercado del grupo de productores organizados en torno a la comercialización del producto.

con procesos agroindustriales dada la inexistencia de esta actividad en esta área.

**Gráfico N° 7**  
**Lugar de venta de los productos agrícolas**



Los principales productos que se venden en el predio son la yuca, el plátano y la naranja, mientras que en las ciudades se vende principalmente el cacao, el café y menor proporción también la yuca y el plátano. Debido a que la mora es un producto altamente perecible, en mayor medida se vende en el mismo predio, pero algunos productores acuden a la feria y a algunas ciudades de la sierra. Se privilegia la comercialización con los acopiadores de los productos más mercantiles de la zona como son el cacao y el café. Los datos de comercialización de otros productos que tienen actual importancia en la zona como el orito muestran también un predominio de la venta en el predio. Pero los productores tecnificados de orito para exportación, tienen otro circuito de comercialización mucho más moderno a través de la vinculación con la empresa bananera Noboa. Esta vinculación se establece en forma directa para los productores que tienen cupo de exportación y a través de intermediarios para aquellos que no tienen cupo. Solo un pequeño grupo de productores, tiene el cupo y en ocasiones incluso compran orito a otros productores para completar el suyo. El pago a los produc-

tores que tienen cupo se realiza en Guayaquil, mientras que los que no lo tienen reciben a través de los intermediarios.<sup>26</sup>

Es el jefe de familia el encargado de la comercialización de los productos agrícolas (85.4%), mientras que la cónyuge tiene una participación marginal (7.2%) al igual que los hijos y otros parientes (4.7%). El predominio de un patrón preponderantemente masculino en la esfera de la comercialización tiene una explicación en el hecho de que sobre todo la zona alta no está abastecida por una buena infraestructura vial y de transporte, lo que dificulta una intervención más importante de la mujer. Muchos productos de la parte alta, tienen que ser sacados a lomo de mula en largas jornadas hasta llegar a los centros de comercialización.

**Cuadro N° 12**  
**Sistema de intermediación de los productos agrícolas**

A quién vende	Frecuencia	Porcentaje
Consumidor	25	5.6
Comerciante del lugar	168	37.8
Comerciante de fuera	166	37.3
Acopiador	81	18.2
Organización productores	3	0.7
Otros	2	0.4
<b>Total</b>	<b>445</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

26 La empresa Noboa ha concedido cupo en el cantón La Maná a unos 100 pequeños productores, pero en épocas de escasez de fruta, como sucede actualmente debido al fuerte verano que se registra en la zona, también incorpora indirectamente la producción de orito de unos 120 productores más que no tienen cupo y que venden a los que ya tienen cupo o a intermediarios. Entrevista realizada a M. A., 12 de septiembre del 2001. En el sector de Selva Alegre, existen además unas 25 productores de orito ecológico y 30 productores de orito no ecológico que tienen vínculos con la empresa Noboa. Entrevista, 24 de febrero del 2001.

Es evidente el predominio del sistema de intermediación ejercido en proporciones iguales tanto por los comerciantes locales (37.8 %), como por los comerciantes de fuera (37.3%), mientras los acopiadores pasan a un tercer lugar (18.2 %). Este sistema de intermediación prácticamente acapara la totalidad de la producción campesina. Apenas el 5.6 % llega directamente al consumidor, lo que confirma la poca importancia de las ferias en este ámbito geográfico. Si se relaciona este dato con el hecho de que mayoritariamente se vende en el mismo predio, esta situación no puede explicarse sino debido a la intervención de los comerciantes sean locales o de fuera del área.

La comercialización de la mora, por ejemplo, es un ejemplo típico de la alta dependencia con los comerciantes. Estos prácticamente barren la zona recopilando el producto y al parecer realizan pagos al contado. En las áreas sin buena infraestructura vial el agricultor debe sacar el producto a lomo de caballo y coordinar los recorridos del comerciante (Vélez, 1997,p.135). Si los campesinos no logran sacar sus productos existe un sistema de intermediación que llega al predio para hacer esta labor.

El otro sistema de intermediación se ubica en las ciudades donde actúan los acopiadores que captan la producción de los campesinos que logran sacar sus productos fuera de las fincas. Estos datos muestran la fortaleza del sistema de intermediación que por el momento es funcional a las necesidades de mercantilización de la producción local y que no ha sido reemplazado por otras formas. Ni siquiera pueden competir los acopiadores justamente por estar ubicados lejos de las fincas a donde sí se movilizan los intermediarios. No existen por el momento organizaciones de productores que busquen canales alternativos de comercialización, lo que de paso indica la debilidad organizativa de estos campesinos. Al mismo tiempo, muestra cómo estos espacios de producción campesina mercantil son el terreno fértil para la formación de grupos locales dedicados al comercio.

El producto que más se vende al consumidor es el plátano. El cao, en cambio, se vende mayoritariamente al acopiador; le sigue en im-

portancia el café, el maíz y el arroz. Los comerciantes tanto de fuera como del lugar captan los mayores porcentajes de la producción de mora, plátano, guineo, yuca, naranja, maíz, aguacate, cítricos y frutas. Este patrón concuerda con el patrón del lugar de venta de los productos. Hay claramente dos productos que son captados fuera del predio y que podría decirse que son los productos mercantiles por excelencia: el cacao y el café.

La presencia de este fuerte sistema de intermediación en zonas de subtrópico es el resultado del grado de dispersión de las fincas y de la escasez de caminos permanentes. En estas condiciones los intermediarios juegan un rol importante de nexos claves con el mercado normalmente ubicado a gran distancia de los predios. Los intermediarios sacan mucho provecho de esta situación, pero constituyen “un mal necesario” para los finqueros sobre todo aquellos más alejados de las principales vías de comunicación. El sistema de intermediación, incluso como mecanismo de acumulación ya ha sido estudiado para algunas zonas de colonización del Nor-occidente de Pichincha. Así por ejemplo, en el área de Pedro Vicente Maldonado a principios de los años 80, tanto los acopiadores de café, como los intermediarios de ganado y los comerciantes ubicados en los centros poblados, habían empezado a acaparar fincas desestabilizando a los ocupantes anteriores (Canelos, 1980, p.161).



## Capítulo 5

# LOS CLUSTERS PRODUCTIVOS

### viejas estrategias para sobrevivir en el subtrópico

Los procesos de transformación de productos agropecuarios por parte de las familias campesinas constituyen un buen indicador del inicio de ciertos encadenamientos productivos de tipo endógeno que muestran la racionalidad de la economía campesina para adaptarse a las condiciones del mercado, tecnológicas y de infraestructura predominantes en áreas de subtrópico. A pesar de su vigencia entre las familias que se ubican en las estribaciones de la cordillera occidental a lo largo del país, sin embargo no han sido considerados como procesos a ser recuperados por los proyectos de desarrollo rural que se han implementado en los últimos 10 años.<sup>27</sup> Mientras las familias insisten terca- mente en continuar con estas actividades, las agencias de desarrollo ni siquiera las visualizan e insisten en implementar nuevos cultivos que según afirman elevarán los ingresos. Como lo veremos, los productores una vez fracasado el experimento, casi siempre terminan lamentándose de haber dejado de lado el cultivo que en las condiciones ecológicas y económicas en que viven les permitía procesar artesanalmente su producción.

De partida, hay productos más perecibles que otros y que no podrían salir al mercado si no es a través de algún proceso aunque sea elemental de transformación. Esto es lo que sucede en la zona con la producción de leche. Otros productos adquieren una valoración “in situ” a

---

27 En la zona de Pangua, por ejemplo, la producción de aguardiente de caña de azúcar es una vieja actividad: “la misma que se realiza a nivel de empresas familiares, sobre todo en Ramón Campaña y sus contornos, en donde se estima que hay alrededor de 2000 trapiches ilegales” (Naranjo, 1986, pp.59-60)

través de un procesamiento artesanal de corte tradicional como es el caso de la producción de panela y aguardiente.

En la zona, un 22.7 % de las familias investigadas realizan algún tipo de procesamiento de productos agropecuarios y corresponde a las zonas relativamente más altas del área investigada (Pílalo, Guasaganda y Moraspungo). Pero además un pequeño porcentaje de estas familias pueden procesar hasta dos y tres productos.

**Cuadro N° 13**  
**Tipo de productos con transformación artesanal**

Productos	No. familias	%
Leche	29	36.2
Quesos	8	10.0
Aguardiente	27	33.8
Panela	15	18.7
Madera	1	1.3
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Investigación de campo, 2001.

Hay un importante número de familias que solo producen leche y en un solo caso se encontró la iniciativa de producción de yogurt.<sup>28</sup> La leche se vende normalmente a intermediarios o a pequeños productores de quesos. El precio al momento de la investigación era de 0,24 ctv. el litro, aunque una nueva enfriadora de leche instalada recientemente en Guasaganda, pagaba a 0,28 ctv el litro. La presencia de esta planta demuestra la importancia del volumen de producción de la leche de ésta área y por ende la vinculación con una de las empresas le-

---

28 En el recinto La Josefina existen unas pocas familias que producen yogurt e incluso han fabricado artesanalmente los tradicionales "bolos" de yogurt, como una forma para que los niños puedan acceder a este producto. La Josefina, 27 de diciembre del 2000.

cheras más dinámicas de la costa, lo que a largo plazo afectará las formas más tradicionales de procesamiento de este producto.<sup>29</sup>

La producción de quesos es importante sobre todo en la zona de Guasaganda, carente de una buena infraestructura vial en muchos de sus recintos, lo que induce a buscar formas alternativas de comercializar la leche. La producción de quesos se torna factible cuando la producción de leche alcanza los 150 litros diarios, de allí que los pequeños productores deben asociarse con sus familiares o comprar leche a los vecinos para disponer de esa cantidad, de lo contrario deben vender a quienes poseen una quesería o a los intermediarios de leche. De hecho en esta área existen iniciativas asociativas de los productores de queso. El reciente control por parte de las autoridades sanitarias también ha mejorado en algo la producción artesanal, pues se exige una construcción adecuada con piso de cemento, instalación de agua, etc. Según la opinión de un pequeño productor de quesos: *“Vino la sanidad y me obligaron a que haga una casa adecuada, con baldosa, con lavabos, todo. Tengo permiso sanitario, tengo tarjeta que me dieron; cada año pago eso y ya tengo para salir a vender dondequiera, en La Maná, en Quevedo”*.<sup>30</sup> Pero seguramente, la mayoría de los productores de queso se rige por normas tradicionales de producción que implican muy poca inversión en mejorar la calidad del producto. De hecho, en la feria del día jueves en Pucayacu se puede observar la venta del queso en grandes bloques cuadrados que obedecen su forma a los recipientes de plástico en donde son preparados. Los intermediarios los manejan sin mayores cuidados sanitarios para ser trasladados a las principales ciudades de la costa: La Maná, Valencia, Quevedo, etc.

---

29 Esta procesadora pertenece al grupo económico Rey Leche del bananero Segundo Wong.

30 Entrevista a J.F.P. Feria de Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

El otro grupo mayoritario de familias (52.5%) son los productores de caña de azúcar que la transforman en aguardiente y/o panela.<sup>31</sup> De acuerdo a los datos los productores de aguardiente son más importantes que los de la panela. Esto puede obedecer al buen precio coyuntural que tenía el litro de aguardiente y a las dificultades técnicas y al laborioso trabajo que implica la producción de panela. El problema central de este tipo de producción es tecnológico antes que de mercado. En efecto, la mayoría de familias posee trapiches anticuados con una tecnología adaptada, lo que no garantiza ni una buena productividad ni una buena calidad del producto, amén de un uso extensivo de la fuerza de trabajo familiar. De todas maneras quién tiene un trapiche asegura un buen nivel de uso de la mano de obra familiar. Si bien en las actuales condiciones el uso de azúcar refinada ha reemplazado masivamente al uso más tradicional de la panela, pequeños cambios tecnológicos y de marketing podrían fácilmente abrir mercados nacionales e internacionales para esta producción tradicional campesina. No obstante, según la opinión de algunos productores de caña, la elaboración de la panela implica mucho trabajo y hay mayor volatilidad de los precios. Estos tienden a bajar una vez que se reactiva el cultivo de la caña. De allí que la producción de aguardiente es menos riesgosa, pues demanda menos trabajo y se puede almacenar el producto cuando hay una caída súbita de los precios.<sup>32</sup>

La mayoría de estos subproductos de origen agropecuario, como era de esperarse se venden a través de intermediarios de la misma zona en un 65.8 % y a través de comerciantes de fuera en un 29.9 %, mientras que directamente al consumidor en un 5.3 %. Los comerciantes d

---

31 Esta información confirma las tendencias encontradas en el área del cantón Pangua en el 2000, en donde 476 familias tenían trapiches para procesar aguardiente (40.5 %) y panela (59.5%). Los trapiches estaban concentrados en propiedades entre 1 y 10 hectáreas (74 % del total) y las familias que poseían entre 1 y 5 hectáreas concentraban el 52.8 % del total, lo que muestra que se trata de una estrategia económica de pequeños productores familiares. (Encuesta aplicada a familias beneficiarias del PRONADER en el cantón Pangua, 2000).

32 Entrevista a F. U., Feria de Pucayacu, 13 de septiembre del 2001.

la zona tienen más presencia en la leche y el aguardiente, mientras que los de fuera en el queso. Es interesante indicar que la presencia de estos productos también ha generado un grupo especializado de comerciantes- intermediarios que son los que tienen un conocimiento más cabal del mercado, pero al mismo tiempo son los que imponen los precios de los productos.

De todas formas es interesante constatar que de hecho se han desarrollado al menos dos “clusters” de sobrevivencia: el de la leche y el de la caña de azúcar. Dirven, define estos clusters como “micro y pequeñas empresas que producen productos o servicios de baja calidad para el mercado local. Estas empresas suelen compartir muchas características del sector informal. El grado de especialización y de cooperación entre las firmas suele ser bajo, reflejando la falta de especialistas en la fuerza laboral local y también un tejido social frágil. Los clusters de sobrevivencia generalmente están ubicados en áreas pobres con altos niveles de subempleo, sea en pueblos rurales sea en zonas marginadas urbanas” (2000, p. 10).

Los clusters de la zona, ciertamente tienen muchas debilidades en su radio de acción regional, pero articulan hacia adelante la producción ganadera y agrícola. Sus niveles de encadenamientos hacia atrás son muy débiles y carecen de tecnología dado que tampoco existe una oferta tecnológica apropiada. Al final se mueven en una lógica económica que no favorece su crecimiento: por un lado, una oferta excedentaria del producto que tiende a bajar los precios y por otro una competencia que los arruina dado que no existen limitaciones grandes para entrar a producir ya sea quesos, panela o aguardiente (Ibid, p. 11). Sin embargo se reconoce las virtudes de estos clusters por su impacto positivo en el empleo y en el aprovechamiento de los insumos locales. La posibilidad de impulsar círculos virtuosos de desarrollo a partir de ellos se centraría sobre todo en elevar las capacidades técnicas y destrezas (elevar el capital humano), mejoramiento de la calidad del producto, desarrollar aún más los niveles de cooperación y de inversión en la región (Ibid, p. 11). La ventaja que tiene la zona investigada es que no se partiría de cero, pues ya existen funcionando mal que bien dos tipos

de clusters que de hecho constituyen una fuente importante de empleo e ingresos para las familias campesinas.

Existen serias limitaciones para la generación local de un cluster en torno a la producción de mora. No existe tradición en procesar la mora en el ámbito doméstico, por lo mismo no se dispone de una tecnología artesanal local. Pero el obstáculo mayor radica en la presencia de un sistema de intermediación bien organizado que seguramente es funcional a las necesidades de los mismos campesinos. Sería muy difícil superar este obstáculo e inducir desde fuera el disponer de un mayor volumen de producción de mora para su procesamiento posterior. A esto hay que sumar el poco nivel organizativo de estos productores que por el momento solo están interesados en vender el producto y obtener ingresos complementarios sin necesidad de arriesgar en procesos para los cuales no están capacitados.

### **Actividades no agropecuarias**

Normalmente se cree que las familias campesinas únicamente están dedicadas a las actividades agropecuarias, especialmente si se trata de áreas con una mayor disponibilidad de tierra. A pesar de ser un área predominantemente agropecuaria, un 14 % de las familias investigadas declararon tener un pequeño negocio no agropecuario. Este es un porcentaje relativamente bajo respecto a otras regiones del país, y confirma la hipótesis de que no hay mucha diversificación ocupacional donde la agricultura es todavía la actividad principal.

El negocio del comercio es el más importante en esta zona. Se trata de pequeñas tiendas de víveres, la mayoría de las cuales están a cargo de las cónyuges y constituye una fuente complementaria de ingresos. Le sigue en importancia los trapiches, una actividad de mucha raigambre en la zona estudiada de Moraspungo y en Pilaló. Sin duda, la producción de panela y aguardiente constituyen todavía una fuente importante de ingresos en las familias que poseen este negocio y como lo hemos indicado tiende a revalorizarse en otras áreas investigadas en tanto es un ingreso permanente a lo largo del año. En cambio, hay to-

**Cuadro N° 14**  
**Negocios No- agropecuarios**

<b>Tipo de negocio</b>	<b>Jefe</b>	<b>Cónyuge</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Tienda víveres	7	11	2	20	41.7
Trapiche	6	1		7	14.6
Servicios	7			7	14.6
Artesanía	3			3	6.2
Comercio	6	2		8	16.7
Otros	3			3	6.2
Total	32	14	2	48	100
Porcentaje horizontal	66.7	29.2	4.1	100	

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

avía un escaso desarrollo de negocios relacionados con los servicios y artesanía.

Estos negocios en su mayoría están dirigidos por el jefe de familia, aunque la cónyuge también tiene un rol importante sobre todo en actividades que se desarrollen en el mismo hogar y permitan la combinación con las actividades domésticas como es el caso de las tiendas de víveres.

No se encuentra el desarrollo de negocios o actividades encadenadas a la agricultura sea hacia delante o hacia atrás. Seguramente estas actividades están ubicadas en las ciudades más grandes y muy difícilmente se pueden encontrar entre la población dispersa.

De todos los negocios, sobresalen los trapiches que constituye la única actividad de transformación artesanal de la caña de azúcar, pero que insume el trabajo familiar y la inventiva local (diseño y construcción del trapiche con materia prima local y pocos insumos de fuera). La disponibilidad de luz eléctrica, sin embargo, puede cambiar radicalmente la tecnología del arcaico procesamiento de la caña de azúcar.

Normalmente en estos negocios se utiliza la mano de obra familiar (87.2 %) mientras que muy ocasionalmente se contrata mano de obra (12.8 %). Es decir que estos negocios generan empleo al interior de las unidades domésticas y en menor medida fuera de ellas. Se trata entonces de negocios familiares que han logrado mantenerse a pesar del poco apoyo que han tenido incluso dentro de los programas de desarrollo rural integral (PRONADER) en el área investigada correspondiente al cantón Moraspungo (Martínez, 2001). No obstante, constituyen una de las pocas actividades de agro- transformación que parten de las iniciativas de la población local, de la inventiva y del uso de los recursos locales disponibles que merece una mayor atención de los agentes de desarrollo que actúan en ésta área dado el importante valor agregado que generan, la importancia en el ingreso y empleo familiar.

*Capítulo 6*  
**DEL ORITO PARA EL AUTOCONSUMO  
AL ORITO PARA LA EXPORTACIÓN  
el desarrollo de la agricultura de contrato**

No hay duda que el orito (*Mussa Acuminata*) de ser un cultivo de uso predominantemente doméstico ha pasado a convertirse en un importante cultivo mercantil sobre todo para los pequeños campesinos que ahora lo pueden vender ya sea al mercado interno o para la exportación. Esto ha generado una verdadera reactivación de la economía doméstica que va desde cambios en el uso del suelo, en la utilización de la mano de obra, en las técnicas de cultivo y por supuesto ha significado un mejoramiento en los niveles de ingreso. La demanda nacional y sobre todo internacional del “baby banano” y el desarrollo de “mini-plantaciones” campesinas es una verdadera innovación en un medio rural caracterizado por un sistema productivo de sub-trópico de tipo tradicional sin mayores perspectivas de modernización.

En el ámbito nacional, existen dos áreas importantes de producción de orito: Bucay en la provincia de Chimborazo y La Maná en la provincia de Cotopaxi. Esta última, tiene un óptimo de producción de 40 cajas por hectárea/año y como mínimo 20 cajas por hectárea/año. Las exportaciones del orito han crecido espectacularmente en los últimos años, pasando de 869.3 TM en 1995 a 54278.4 en el año 2000, favorecidas por el incremento de la demanda proveniente sobre todo de Europa (a Alemania se exporta el 43 %, a Bélgica el 23%) y secundariamente de USA a donde se exporta el 14 % y a Japón el 11 %. Los precios internacionales de orito son competitivos para el caso ecuatoriano (US 6 por caja), si se considera su evolución para el año 2003: por una caja de 15 libras, US \$ 8 a 9 en San Francisco, 9 y 12 en Los Angeles y

15 a 16 en Chicago.<sup>33</sup> En definitiva, existe una demanda internacional de este producto, lo que ha generado una importante respuesta interna por parte de las empresas exportadoras tradicionales de banano que a su vez ha generado la participación de pequeños productores de orito.

Los productores de orito tienen varias posibilidades de vincularse con el mercado. Existen productores independientes que tienen cupo para vender a la empresa Noboa y otros que no disponen de tal cupo y venden a intermediarios o a los productores con cupo. De una u otra forma la producción de orito finalmente es captada por Noboa. Pero existen también pequeños productores organizados (es el caso de Tropiagro) que en una primera instancia intentaron vender el orito en el mercado colombiano con la ayuda del FEPP, pero finalmente fracasaron.

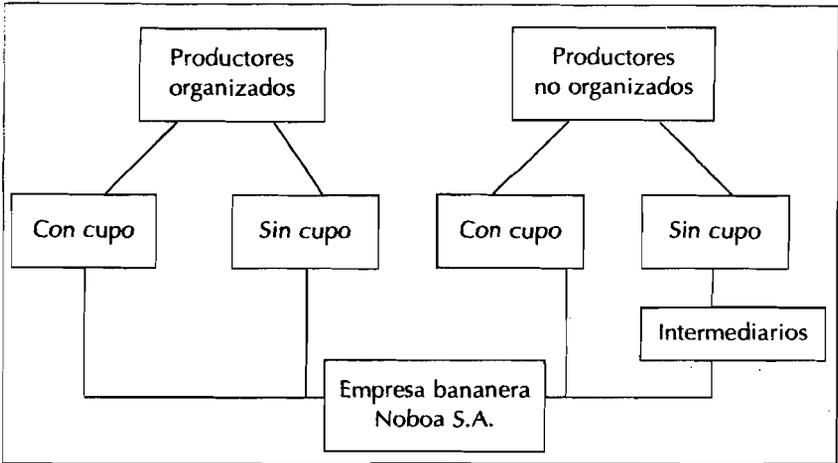
Los productores que tienen cupo, establecen una relación más permanente con la empresa y efectivamente pueden ser considerados dentro de lo que se conoce como agricultura de contrato. En cambio, los productores sin cupo, que son los mayoritarios, establecen relaciones con los intermediarios que hacen el rol de nexo informal con la empresa Noboa, pero también cuando existe una mayor demanda del producto, venden su producción a productores que tienen cupo.

La disponibilidad de una masa de pequeños productores es una ventaja indiscutible para la estrategia de la bananera Noboa. En cierto sentido, se replica en menor escala la misma estrategia empleada por las multinacionales del banano que abandonaron el país en 1960 para a partir de 1976 establecer “contratos de producción” con grandes productores en las provincias de Guayas y el Oro donde anteriormente tenían plantaciones. Esta medida implicaba la reducción de los riesgos del manejo de las plantaciones mientras controlaban indirectamente la producción de banano (Striffler, 2002).

---

33 Información obtenida de [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

**Diagrama N° 1**  
**Flujos de la producción de orito en la zona de La Maná**



Así pues, no tiene mucho sentido implementar grandes plantaciones de orito, cuando se dispone de extensas superficies minifundizadas en manos de pequeños productores campesinos que incluso pueden implementar sin mayores costos hasta una producción agro-ecológica para cubrir nuevos nichos del mercado mundial. La zona presenta condiciones favorables para la implementación de la agricultura de contrato, cuyos beneficios para los campesinos todavía no han sido confirmados.

No puede decirse que la agricultura de contrato sea una modalidad acabada de integración vertical de las fincas con las empresas bananeras, pues los contratos solo implican la venta del producto, aunque la empresa capitalista empieza a vincularse técnicamente con la provisión de insumos. Sin embargo, como muy bien lo plantea Lewontin, poco a poco el productor “pierde el poder de elegir la naturaleza y el tiempo de producción y por supuesto la habilidad de vender el producto en un mercado libre” (1998, p.75), de allí que finalmente a pesar de que conserve el título legal de la tierra no tiene un uso económico alternativo. De esta manera el pequeño productor se proletariza. “La

esencia de la proletarización consiste en la pérdida del control sobre el proceso de trabajo y la alineación del producto de ese trabajo” (Ibid, p,76).<sup>34</sup>

Recientemente, la FAO considera que la agricultura de contrato tiene varias ventajas: mejoramiento de los ingresos tanto de campesinos como de empresarios, disminución del riesgo e inseguridad de la producción, acceso a nuevas tecnologías, manejo empresarial, precios y mercados estables (FAO, 2001). Sin embargo existen también riesgos importantes: los vaivenes del mercado internacional y los incumplimientos de los contratos.

La historia de los productores organizados es muy interesante y demuestra los límites que tienen tanto las ONG como las organizaciones campesinas frente al mercado, más si se trata del mercado internacional. La organización de pequeños productores de orito se formó como una forma de presión para obtener cupos de la empresa Noboa. Unos 120 campesinos entraron a comercializar directamente con esta empresa, pero quedaron fuera de esta posibilidad otros 100 campesinos. Frente a esto, el FEPP (Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio) los apoyó económicamente para tomar contacto con el mercado colombiano. Pero lamentablemente los contactos no funcionaron y los productores tuvieron que ingeniárselas para encontrar compradores. De esta manera, la organización empezó a comercializar la fruta directamente con Colombia. Llegaron a vender hasta 6.000 cajas semanales y a un precio que casi cuadruplicaba al que se pagaba a nivel nacional.<sup>35</sup> No obstante, tanta felicidad no duró mucho: *“nosotros abusamos de nuestra ingenuidad y seguíamos comercializando hasta que hubo comerciantes que se nos fueron con la plata. Primero una señora con 25 mi-*

---

34 En inglés en el original, traducción personal.

35 Si a nivel nacional se pagaba a 4.000 o 5.000 sucres la caja, en Colombia se pagaba a 18.000 sucres la caja

*llones de sucres, luego como a los 6 meses otro señor con 50 millones de sucres*”.<sup>36</sup>

Posteriormente, la organización empezó a desgastarse pues al no tener salida la producción hacia Colombia, quedó la puerta abierta para que Noboa capte la producción de los campesinos debido a los mejores precios que paga. Mientras a Colombia se vendía la caja de orito de 35 libras a 0.72 US \$, Noboa pagaba a 1.2 US \$ la caja de 16, 5 libras y a los que tienen cupo a 2.0 US\$. Los campesinos no pudieron mantener la organización, pues la demanda de Noboa aumentó sobre todo en el verano pues en general en esa época baja la producción del orito. *“Entonces Noboa que lleva de aquí alrededor de unas 30.000 cajas semanales, en verano se le baja totalmente la producción y le falta. Ellos dejan abierta la posibilidad de que todo el mundo pueda comprar. Si yo tengo cupo puedo comprar al vecino que no tiene cupo. Nos lograron por ese lado absorbernos”*.<sup>37</sup>

Lo cierto es que la dificultad de abrir nuevos mercados y la demanda coyuntural del orito en el verano, terminaron debilitando a la organización de productores en beneficio de la empresa bananera Noboa. No siempre, entonces, la agricultura de contrato genera beneficios para los productores campesinos, aunque desde el punto de vista económico (mejoramiento temporal de los ingresos), el mejoramiento del precio de la caja de banano haya beneficiado a las familias de los productores. Pero en invierno, la demanda por el banano disminuirá y si la organización ya no funciona, los pequeños productores tendrán que ofertar su fruta a precios bajos, si es que logran efectivamente venderla.

¿Cuáles son las ventajas reales de la agricultura de contrato para los campesinos de la Maná?

---

36 Se trata de sucres del año 2000 un poco antes de la dolarización. Entrevista a M. A., 12 de septiembre del 2001.

37 Entrevista a M. A., 12 de septiembre del 2001.

Se pueden mencionar tres tipos de ventajas: a) la generación de empleo en la finca campesina, b) un mejoramiento de los salarios y c) la adopción de tecnología (con tendencia a la agroecología).

Sobre el primer aspecto, muchas pequeñas fincas han logrado vincularse desde hace años (1999) con la nueva dinámica productiva del orito y efectivamente han dedicado una porción de su predio a este cultivo, pero la tendencia es ampliar la superficie de cultivo. Así por ejemplo, una finca pequeña dedicaba 2.5 has, otra 8 has y otra 7 has.<sup>38</sup> También existen unas pocas fincas de mayor extensión (100 has) que producen orito, pero la gran mayoría son pequeños y medianos productores. Como la producción del orito demanda un mayor cuidado de las plantaciones y la limpieza y empackado de la fruta, la demanda por mano de obra se ha incrementado. En las fincas más pequeñas esta se ha cubierto con la mano de obra familiar, pero también se contrata trabajadores temporales sobre todo en los días de embarque de la fruta.<sup>39</sup> Así pues, las fincas familiares pueden incorporar más mano de obra familiar e inclusive contratar mano de obra temporal con lo que se ha reactivado el empleo en las pequeñas plantaciones de orito. Respecto al segundo aspecto, los salarios que se pagan en estas fincas son más altos que en el resto y fluctúan por día desde 2.5 US \$ con comida hasta 5 US \$ sin comida. Pero el efecto más importante es sin duda un mejoramiento del ingreso familiar que se evidencia en el caso de algunos productores en un cambio importante en el mejoramiento de la vivienda.

Finalmente, el impacto más evidente es en la adopción de una tecnología novedosa que se imparte directamente desde la empresa o a través de los intermediarios. Los productores que tienen cupo reciben periódicamente la visita de un técnico de la empresa Noboa que super-

---

38 Trabajo de campo, entrevistas a productores de orito, 24 de febrero del 2001.

39 En una plantación de 8 hectáreas de orito, trabajan en total 8 personas (3 mujeres), dos son trabajadores permanentes quienes ganan 12 US \$ semanales con comida y 4 temporales a los que se les paga 2.5 US \$ por jornal. Visita de campo, 24 de febrero del 2001.

visa el estado de la plantación y también dictan cursos sobre agricultura ecológica (dado el interés del empresario en la producción orgánica del orito). “*Noboa tiene ingenieros que dan charlas, películas y además financian. Si yo quiero montar una infraestructura para hacer abonos me hacen un préstamo y me van descontando de la entrega del producto*”.<sup>40</sup> Con respecto al manejo de la finca, nuestro entrevistado indica: “...*inicialmente nosotros teníamos todo remontado, no enfundábamos, inclusive el tratamiento del racimo era natural, como Dios produzca. Entonces ellos nos enseñaron que el racimo tenemos que hacerle una labor que se llama el desflore, el deschive, el estore y la cirugía. Eso ayuda que el racimo que antes producía en 7 u 8 semanas que estaba listo para el corte, ahora podemos cortarle en 5 o 6 semanas. Eso si nos han ayudado a manejar bien y son muy exigentes*”.<sup>41</sup> Se trata de un proceso de asistencia técnica en terreno para incrementar la productividad que va también acompañado de ciertas recomendaciones para disminuir el uso de químicos. Así por ejemplo, en el sector de Selva Alegre, Noboa tiene relación con unos 25 productores de orito ecológico y 30 de orito no ecológico. Para la producción de orito ecológico “*se exige utilizar abono natural, buena estructura de la empacadora, buena calidad. Hay reuniones cada semana con un técnico en Guayaquil. Se recomienda utilizar abono humus, el Biol. Que es un abono orgánico. Se necesita instalar líneas para trasladar la fruta*”.<sup>42</sup>

Existe por lo mismo una preocupación central entre los exportadores por aumentar el número de productores de orito orgánico, en la medida en que se ha incrementado la demanda de los países que ya consumen el orito tradicional (Estados Unidos con un crecimiento del 20 % anual, Alemania, Japón) y se han incorporado nuevos países (Chile, Nueva Zelanda, Polonia). Se estima que en el país existe unas 403.6 hectáreas con cultivos de orito orgánico que producen un volumen aproximado de 178.880 cajas anuales, lo que representa una pro-

---

40 Entrevista a M. A., 12 de septiembre del 2001.

41 Entrevista a M. A., 12 de septiembre del 2001.

42 Entrevista a N. P., La Maná, 24 de febrero del 2001.

ducción de 1.298,21 TM (el 2.39% del total exportado de orito convencional en el 2000).<sup>43</sup> Si bien no es fácil obtener un certificado orgánico, pues dura 3 años, no obstante, algunos productores de orito están dispuestos a correr el riesgo en la medida en que el precio de la caja de orito llega a los US \$ 6.

Pero también los productores que no tienen cupo reciben sugerencias técnicas por parte de los intermediarios: “*sugieren utilizar abono orgánico, picar el rechazo del orito para que se pudra, lo que produce un líquido con el cual se puede fumigar*”.<sup>44</sup> Igualmente han debido construir una pequeña empacadora para calibrar la fruta, limpiarla y empaclarla en cajas de cartón. Los intermediarios trabajan con Noboa y deben también regirse por las mismas normas técnicas de la empresa.

El punto de mayor riesgo en la agricultura de contrato es el mercado y los incumplimientos de los contratos. Si bien, los campesinos ya no tienen que preocuparse de buscar mercados, no siempre el contrato asegura el acceso a un mercado seguro. La actual situación del mercado internacional de café es un buen ejemplo de esta situación, pues la elevación de la productividad del café en Vietnam y Brasil generó una sobreproducción que produjo una baja de los precios a nivel mundial, agravando la situación de pequeños caficultores de América Latina.

Por otro lado, si bien la agricultura de contrato puede reactivar la producción de pequeños campesinos y de esta forma el empleo rural, no hay ninguna seguridad sobre el cumplimiento de los contratos si el mercado mundial está sobresaturado. En este caso, los riesgos recaen totalmente sobre los productores más pequeños. De ahí que no es descartable la crítica que se ha hecho a la agricultura contractual: “es en esencia un acuerdo entre partes desiguales, con más probabilidades de crearle endeudamiento que desarrollo al pequeño campesino” (FAO, 2001). Las experiencias en América Latina no son muy halagadoras en

---

43 Información de [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

44 Entrevista en la finca de la familia R. 12 de septiembre del 2001.

este sentido. Así por ejemplo, la agricultura de contrato que funciona en el caso de los espárragos en Perú, no asegura precios estables, y el acceso al crédito y a la tecnología solo benefician a una pequeña franja de productores. Como lo señala el estudio realizado por Vacarcél: “resulta cuantitativamente marginal la importancia de la articulación de las empresas con agricultores a baja escala a través de contratos que involucran crédito, asistencia técnica e insumos. Una franja limitada de pequeños agricultores entra en relaciones horizontales con la agroindustria, pero pagando buena parte o la totalidad de los servicios y bienes recibidos” (2002, p. 38).

Dentro de los 5 modelos de agricultura contractual (modelo centralizado, modelo de plantación núcleo, modelo de participación múltiple, modelo extraoficial y modelo de intermediarios) en La Maná se estaría implementando un modelo híbrido a medio camino entre el “modelo extraoficial” y el “modelo de intermediarios” (FAO, 2001). El primero significa que empresarios independientes realizan contratos simples de producción con campesinos que tienen un carácter estacional, el segundo consiste en la “subcontratación formal para comprar a intermediarios” (FAO, 2001). En otras palabras existiría una agricultura de contrato formal y otra informal. La segunda se encuentra sometida a mayores riesgos que la primera y funciona en las épocas de sequía para llenar el cupo faltante en las plantaciones que tienen cupo. No existe en este caso un complejo agroindustrial con el cual los productores puedan definir sus relaciones horizontales, regularlas y hacerlas respetar.

La corta historia de los productores de orito de La Maná demuestra la debilidad de la organización y la poca capacidad de respuesta que tiene frente al mercado, en gran parte debido a la falta de información sobre precios, volumen de la demanda, calidad del producto. La organización de esta forma es fácil presa de grandes empresas que controlan la producción familiar a través de contratos formales e informales.



## Capítulo 7

# TRABAJO FLEXIBLE VS. BANANO BOYANTE

Una de las consecuencias frecuentemente señaladas del proceso del ajuste económico es la flexibilización del mercado de trabajo y la generación de modalidades de trabajo precario que benefician a los empresarios y por supuesto perjudican a los trabajadores. A nivel de la agricultura latinoamericana esta constatación ha sido ya suficientemente documentada en varios trabajos,<sup>45</sup> no obstante, la especificidad que adquiere en el caso del mercado de trabajo en torno a la producción del banano en la Maná, puede ayudar a comprender las modalidades más extremas de la flexibilidad de la mano de obra en la agricultura capitalista de un país subdesarrollado.

El caso ecuatoriano es una muestra de las relaciones que se establecen cuando hay una alta oferta de mano de obra en un mercado de trabajo desregulado. En efecto, los dueños de medianas y grandes plantaciones no establecen una relación ni siquiera temporal con los trabajadores asalariados. La mayoría de los trabajadores son enganchados a través de intermediarios por una semana o máximo 15 días, pero de hecho hay una alta movilidad de los trabajadores entre las diversas plantaciones del sector. Ni siquiera las grandes plantaciones como las de Alvaro Noboa o Segundo Wong,<sup>46</sup> establecen relaciones más permanen-

---

45 Ver, por ejemplo Gómez y Klein 1993.

46 La historia de este empresario merece un trabajo aparte, descendiente de familia china, originalmente fue un colono que tuvo acceso a 50 hectáreas en la provincia de Los Ríos, militante antiguo del viejo PCE, ha acumulado vertiginosamente tierra y capital hasta convertirse en el segundo empresario del banano, detrás de Alvaro Noboa. Controla Reybanpac (banano), Reysahiwal (ganado), Rey Leche (producción de derivados lácteos) y la empresa La Favorita un holding internacional del banano.

tes con sus trabajadores, es decir una relación salarial formal, la única excepción son los trabajadores que tienen a su cargo las tareas más especializadas, lo que podría ser considerado como un trabajo más calificado.

La flexibilidad del trabajo en las plantaciones bananeras puede ser calificada como “flexibilidad cuantitativa”, que se expresa en la falta de seguridad en el empleo, en los salarios bajos o formas de pago a destajo o por tarea, en la alta rotación de la mano de obra y en la falta de un vínculo visible con el dueño del capital, diferente de la “cualitativa” que se expresa a través de la rotación o especialización de labores dentro de un conjunto de trabajadores más calificados y que sería la característica de las empresas modernas (Lara 2001). También se ha considerado esta flexibilidad como “primitiva” en la medida en que se practica con trabajadores de baja calificación en tareas que implican trabajo intensivo y que forman una “periferia” con trabajos muy precarios, situación que se opone al núcleo de trabajadores calificados con empleo relativamente estable con el cual las empresas transnacionales normalmente ubicadas en los países del norte mantienen una “flexibilidad negociada” (Barndt 1999, p. 71-73)

Las ventajas de una relación salarial de tipo flexible son muchas, pero tienen que ver con los costos de producción imputados a la mano de obra. En efecto, si hay abundante oferta de mano de obra, los salarios no podrán subir demasiado y los costos de producción se tornan competitivos en el mercado mundial, puesto que la producción de banano circula principalmente en el mercado externo. De allí la explicación de que a pesar del bajo nivel de productividad de nuestras plantaciones el banano todavía siga siendo competitivo en el mercado mundial.<sup>47</sup> La única explicación posible es que se debe al bajo costo de la mano de obra y la utilización del trabajo infantil y de la mujer con remuneraciones más bajas todavía.

---

47 Según la argumentación de los europeos en lo que se conoce como la “guerra del banano”, en las Antillas francesas, por ejemplo se paga con el salario mínimo vital (SMIC), mientras que en Ecuador se paga “al látigo”. Charlie Hebdo, 16 octubre, 2002.

Recientemente, la investigación llevada a cabo por la fundación norteamericana Human Rights Watch (2002), demuestra que en las plantaciones de banano se utiliza en forma indiscriminada el trabajo de niños entre 14 y 17 años. La gran mayoría de estos niños se habían convertido en trabajadores de banano entre los 8 y los 13 años. El trabajo que realizaban mayormente en las empacadoras los exponía al contacto con sustancias químicas tóxicas y a funguicidas e insecticidas. Las condiciones de trabajo dejaban mucho que desear en el aspecto sanitario y los niños estaban acostumbrados a utilizar herramientas de trabajo "afiladas y peligrosas" (cuchillos, machetes, etc).<sup>48</sup> Aunque esta investigación se realizó en 25 haciendas de la provincia de Guayas y en dos de la Provincia de El Oro, uno de los bananeros investigados fue justamente Segundo Wong quien posee también haciendas bananeras en la zona de La Maná y seguramente utilizaba el trabajo infantil según las modalidades descritas anteriormente.

La precarización del empleo en las plantaciones bananeras se evidencia en la generalización de una categoría nueva de trabajadores: "los temporales permanentes" (HRW, 2002, p.67). En realidad se trata de trabajadores que tienen una relación permanente (continua) con la plantación, pero que dada su forma de contratación (diaria) no permite que puedan ser reconocidos como trabajadores permanentes, con lo cual quedan excluidos de las ventajas legales que podrían tener si alcanzaran el estatus de permanentes. Según una entrevista realizada por HRW, a un director de una empresa subsidiaria de la Cía. Del Monte, un trabajador "temporal permanente" tiene las siguientes características: "muchos productores independientes tienen un sistema de trabajo informal... los trabajadores pueden llegar por el día, salir, y llegar el siguiente día y el siguiente... Esto puede darse todo el año y puede darse por años" (HRW, 2002, p. 67). Evidentemente estos trabajadores (algunos de los cuales alcanzan más de 6 años de trabajo como temporales), no tienen acceso a vacaciones y fines de semana pagados y no están tampoco afiliados al Seguro Social. No solo que no reciben los benefi-

---

48 El Comercio, lunes 27 de mayo del 2002.

cios de los trabajadores permanentes sino que no tienen ninguna seguridad en su empleo. La mayoría de estos trabajadores no tienen contratos por escrito sino una precaria vinculación con la empresa muchas veces intermediada por un contratista, una figura bastante generalizada en el mercado de trabajo flexible del banano. En este sentido, las empresas “externalizan la función de reclutamiento y pago de la fuerza de trabajo asalariada” (Gómez y Klein 1993, p.7).

Según HRW, “en las plantaciones de Reybancorp de Segundo Wong, solamente 700 de los 5600 trabajadores, es decir el 13 % son empleados directamente por la compañía, mientras que el 87 % de los trabajadores son subcontractados” (2002, p. 74). La “flexibilidad” en el manejo de una mano de obra abundante se realiza a través de estos sistemas precarios de contratación vistos como ventajosos por los empresarios, pero que en definitiva convierten al trabajo en una mercancía desvalorizada manejada por los intermediarios de acuerdo a las necesidades de los dueños de las plantaciones. De acuerdo a Vicente Wong, vicepresidente ejecutivo de Favorita, la segunda más grande compañía bananera nacional: “la ventaja es la flexibilidad y evitar una alta concentración de trabajadores en un solo sitio respecto al pago... para un manejo administrativo más razonable, así la compañía no tiene que dedicarse ella misma a este trabajo (administrativo)”, (Citado por HRW, 2002, p. 7).

Se trata de una mano de obra que rota en varias haciendas, sin ninguna seguridad en el trabajo, sin posibilidad alguna de organizarse para mejorar el salario y con una dependencia total de los intermediarios, con los cuales seguramente se desarrollan relaciones de clientelismo que ocultan las relaciones de explotación a las cuáles son sometidos estos trabajadores flexibles del banano.

La flexibilización en el caso ecuatoriano está acompañada del casi ningún control sobre el mercado de trabajo por parte de las autoridades correspondientes que se limitan únicamente a normar sobre el monto del salario por sector productivo. A pesar de que el país ha rati-

ficado el 28 de marzo del 2002, el acuerdo con la OIT<sup>49</sup> que prohíbe el trabajo infantil y permite la sindicalización de los trabajadores, al mismo tiempo que mejoras a las condiciones laborales, en la práctica es muy difícil que esto se cumpla en las plantaciones bananeras, donde rige la ley del mercado desregulado y flexible. Una muestra de ello es la dificultad que tienen los trabajadores asalariados para crear sindicatos u organizaciones gremiales que defiendan sus intereses. Así por ejemplo, “Carol Pier dirigente de HRW, dijo que los esfuerzos para impedir la sindicalización de los trabajadores bananeros en Ecuador existen desde hace tiempo, pero ahora estamos viendo una caída en el puro bandidaje”.<sup>50</sup> Se refería a la violencia ejercida contra los trabajadores de la hacienda El Alamo de propiedad de Alvaro Noboa, en donde además de los despidos ilegales, violencia e intimidación por ejercer el derecho a sindicalizarse y declararse en huelga, el 16 de mayo 10 trabajadores en huelga fueron heridos por hombres encapuchados.<sup>51</sup> Esta hacienda de 1210 hectáreas, ha tratado de solucionar la huelga de sus 1200 trabajadores, contratando nuevo personal que llega diariamente desde Guayaquil.<sup>52</sup>

El hecho de que la legislación laboral no tenga mayor incidencia en la regulación del mercado de trabajo, unido a las estrategias de manejo flexible de la fuerza de trabajo por parte de los empresarios, crean un espacio de competencia “degradante” entre los trabajadores que deben luchar por encontrar empleo bajo las condiciones impuestas por el capital. Nadie protesta por los salarios y si alguien lo hace queda marginado automáticamente del trabajo y ningún intermediario lo contratará en el futuro, así que para continuar en el trabajo hay que “quedarse quieto”. Estas condiciones solo pueden darse en un contexto de abundante oferta de trabajo, fenómeno ya conocido desde los mismos orígenes del capitalismo: “La gran belleza de la producción capitalista

---

49 El Comercio, miércoles 12 de junio del 2002.

50 El Comercio, miércoles 22 de mayo del 2002.

51 El Comercio, miércoles 22 de mayo del 2002.

52 El Comercio, lunes 3 de junio del 2002.

no sólo estriba en que reproduce constantemente al asalariado como asalariado, sino que, proporcionalmente a la acumulación de capital, produce siempre una sobrepoblación relativa de asalariados” (Marx 1975, p. 960). O como lo señala Bourdieu, al referirse a la inseguridad del trabajo en el mundo globalizado: “un ejército de reserva de mano de obra domada por la precarización y por la amenaza permanente del paro” (1999, p. 141).

### **Las características del trabajo bananero en la zona de La Maná**

La fuerza de trabajo en las plantaciones bananeras es predominantemente temporal. Si bien muchos de los trabajadores laboran más de 3 meses en una misma empresa y por lo mismo, legalmente deberían ser considerados como permanentes, quien define el carácter de temporal o permanente no es el estado o la legislación laboral sino el empresario o contratista de mano de obra. En este sentido se trata de un mercado desregularizado “de facto” y que en el ámbito local adquiere características propias dentro del denominador común de la flexibilización laboral. Conviene anotar que esta era también la situación de los trabajadores bananeros de la provincia de El Oro en los años 80, considerada el área más productora del país, lo que muestra que poco ha cambiado la situación de los trabajadores en los últimos 20 años.

La estrategia central de los empresarios es renovar cada cierto tiempo el stock de trabajadores de modo que no existe base legal para que un trabajador pueda ser considerado como permanente. En las plantaciones bananeras, hay básicamente dos tipos de trabajadores: de campo (encargados del cultivo y cuidado de la plantación) y de “embarque” (especializados en las tareas de procesamiento y embalaje del banano para la exportación). Estos dos tipos de trabajadores tienen una alta movilidad (entre plantaciones), especialmente los de embarque quienes trabajan sólo cuando se va a realizar un embarque de fruta (algunos días a la semana). Los trabajadores de campo pueden tener mayor estabilidad pero dentro de la estrategia de renovación constante de

Mano de obra en una plantación de 30 hectáreas de banano  
La Maná, octubre 2002.

Trabajadores de campo

Apuntalamiento: 3  
Enfundadores: 3  
Deshije, deschante: 3  
Engrase, mantenimiento del cable: 1  
Total: 10

Trabajadores de la fase de empaque  
(trabajo semanal)

Campo  
Arrumadores: 8  
Garrucheros: 5  
Palanqueros: 2  
Empiolador: 1  
Total: 16

Empacadora  
Desflorador: 1  
Calificador: 1  
Demador: 1  
Picadores: 2  
Pasadores: 2  
Pesador: 1  
Fumigador: 1  
Etiquetera: 1  
Embalador: 1  
Aspirador: 1  
Saca cajas: 1  
Total: 13

Total de trabajadores permanentes: 10  
Total de trabajadores temporales: 29

mano de obra.<sup>53</sup> Si bien los de embarque son más móviles, en cambio ganan más que los de campo, en la medida que se trata de una mano de obra que requiere cierta técnica en el manipuleo de la fruta (corte, lavado, desinfectado, embalado, etiquetado, etc.) Dentro de este tipo de trabajadores los más demandados son los “embaladores”, es decir las personas que colocan la fruta en la caja de exportación. Esta tarea requiere de cierta especialización al colocar los “clusters” de banano de 4

---

53 Un trabajador de campo en un lapso de 5 años se había movido al menos en 3 plantaciones medianas diferentes. Entrevista realizada en San Francisco de Chipe, 5 de octubre del 2002.

y 5 filas en la caja. Los bananeros opinan que “*el embalador es la persona más buscada en nuestro medio, son pocos los que saben embalar*”.<sup>54</sup>

No obstante, los dos tipos de trabajadores son remunerados “por tarea” o por “destajo”.<sup>55</sup> La lógica de esta remuneración es cumplir “una tarea” asignada diariamente para los trabajadores de campo y avanzar lo que se pueda en el trabajo en la empacadora (destajo). Según la opinión de un mediano bananero: “*nosotros tenemos otro sistema. Es por avance, o sea el que más hace más gana. No es por jornada del día. Nosotros tenemos trazado en parcelas, cada cual va a su parcela de deshoje, a su parcela de destalle o a su parcela de apuntalamiento. En el fin de semana uno hace el recorrido, si no han hecho bien hay un descuento. Tenemos una tabla. Más o menos ganan entre US \$ 38 a 40 semanales*”.<sup>56</sup> No existe un salario o jornal determinado, pero en promedio los trabajadores de campo estarían ganando unos \$ 6 diarios, mientras el embalador (arreglo del banano en las cajas) puede llegar a ganar hasta \$ 12 diarios.<sup>57</sup> No obstante, tal como sucede en otras áreas, “la sobre oferta de mano de obra local favorece el empleo de jornaleros siempre disponibles y listos a prestar sus servicios a cualquier salario” (Suremain, 1992, p.371).

La mayoría de los trabajadores de campo son hombres, no así en las empacadoras donde se ha incrementado la participación de mujeres y niños, especialmente por su habilidad en el manipuleo de la fruta.<sup>58</sup> La competencia entre los bananeros se concentra en torno a la mano de

---

54 Entrevista a N.N. 4 de octubre del 2002.

55 Así por ejemplo, un asalariado que trabaja en una bananera de 40 hectáreas, tenía a su cargo un lote de 10 has, en el cual trabaja 3 días en actividades de deshoje y 2 días en el embarque a la semana. Le pagan por el lote US \$40 a la semana. En este caso, el mismo trabajador hace tareas de campo y de embarque. Entrevista realizada en San Francisco del Chipe. La Maná, 5 de octubre del 2002.

56 Entrevista a N.N. La Maná. 4 de octubre del 2002.

57 En la medida en que pueda embalar unas 1000 a 1200 cajas de banano. El Comercio, 10 de julio del 2002

58 “El trabajo duro recae en los hombres quienes laboran en el campo, las mujeres y jóvenes se dedican al embalaje en las empacadoras”. El Comercio, 19 de mayo del 2002.

obra especializada, es decir aquella que se ocupa de la parte del embarque. Los bananeros más grandes pueden pagar mejores precios que los pequeños y la mano de obra es captada más fácilmente por ellos. *“Los trabajadores son escasos en el sentido de que ellos buscan donde más cajas hacen y ahí ganan más. Desde hace tiempo acarreamos problemas de mano de obra, porque hay personas que pagan más...”*<sup>59</sup>

La contratación se efectúa a través del intermediario, denominado en esta zona “capitán”, personaje clave sobre el cual recae la responsabilidad de contratar a los trabajadores, supervisar su trabajo y pagar la remuneración de acuerdo a las modalidades acordadas. Según la opinión de un bananero: *“Antes yo buscaba la mano de obra, pero ahora lo hace un intermediario. Aquí se dice capitán. El se encarga de buscar el personal. Me consigues tantos trabajadores para mañana y bueno vos sabrás cómo me consigues...”*<sup>60</sup> Otro bananero igualmente confirma lo anterior: *“el que hace de cabecilla sabrá cómo consigue el personal, ya le habla, le anticipa. A los cabecillas no les fallan”*.<sup>61</sup> Esta relación puede mantenerse por un tiempo indeterminado, pero también puede terminarse en cualquier momento, ya sea porque el asalariado va a trabajar con otro patrón o porque el intermediario busca otro trabajador. Tanto la presencia del trabajador temporal como la del intermediario conforman en denominador común de las plantaciones bananeras de la costa ecuatoriana, en gran parte como producto de la abundancia de mano de obra local ubicada en ciudades de migrantes, factor que aprovecha el intermediario, uno de los pocos personajes que en el contexto de procesos de colonización ha conocido “el ascenso social y financiero más fulgurante” (Suremain, 1992, p. 370).

En las zonas bananeras nuevas como La Maná, se ha conformado un proletariado rural afincado mayoritariamente en la ciudad y no en el campo. En este caso, los asalariados bananeros son jóvenes de diverso origen (serrano y costeño) que valorizan su trabajo como un mecanismo central de su sobrevivencia. En palabras de uno de ellos: “al

---

59 Entrevista a N.N., La Maná 5 de octubre del 2002.

60 Entrevista realizada en La Maná, 4 de octubre del 2002.

61 Entrevista realizada en La Maná, 5 de octubre del 2002.

menos tenemos este trabajo, pues de lo contrario no tendríamos con qué alimentar a nuestras familias”.<sup>62</sup> Se trata efectivamente de la formación de un nuevo proletariado que se dispersa en el precario hábitat citadino donde no existen otras fuentes importantes de trabajo,<sup>63</sup> lo que no quiere decir que no estén conscientes del grado de explotación que conlleva la actual vinculación precaria con el capital. Esto explica en gran parte su estrategia de movilidad, buscando las relaciones menos explotadoras especialmente al vincularse con los propietarios medianos y pequeños, donde hay más visibilización entre trabajador y dueño de la plantación. Efectivamente, los temporales prefieren trabajar con estos propietarios porque pueden desarrollar relaciones de tipo paternalista, en la medida en que los conocen personalmente (piden adelantos en dinero, favores personales, permisos y también porque valoran mucho el aguinaldo navideño). Estos favores son difíciles de obtenerlos en las plantaciones grandes donde nunca llegan a conocer a los dueños y su relación se limita al “capitán” o intermediario contratista de mano de obra.<sup>64</sup>

Contrasta esta situación con el proletariado que vive en las antiguas zonas bananeras quienes tienen una visión completamente “desvalorizada” del trabajo. Para ellos se trata de un trabajo “temporal” (es decir pasajero) que sirve para ahorrar dinero y dar el salto hacia otros empleos más valorizados y por cuenta propia como el comercio y el transporte. En la escala más baja de la valorización del trabajo agrícola

---

62 Entrevista realizada en La Maná, 5 de octubre del 2002.

63 Uno de los asalariados bananeros entrevistados manifiesta: “Yo tengo mi profesión, yo soy chofer, pero no tengo chance de trabajar. La Mana, 6 de octubre del 2002.

64 Es interesante indicar que en las plantaciones grandes el dueño de la plantación es “invisible”. Así por ejemplo, en la hacienda Los Alamos, ni siquiera en una fiesta organizada por la empresa para recuperar la imagen desgastada del dueño Alvaro Noboa, éste se hizo presente. Según el testimonio de Arturo Gortaire, supervisor de la hacienda La Clementina, aseguró que sólo lo conoce por televisión. “Cuando hay estos festejos, él envía a sus representantes”. El trabajador que tiene 35 años en la empresa no recuerda haber visto a Alvaro o a su padre Luis Noboa Naranjo”. El Universo, 9 de septiembre de 2002.

se encuentran las mujeres que se consideran a sí mismas como “no-trabajadoras”, a pesar del incremento numérico de su participación en las empacadoras del banano (Striffler, 2002).

El criterio de los hacendados con respecto a la mano de obra es que la alta movilidad no les favorece, puesto que los trabajadores rotan mucho de una plantación a otra. Según la opinión de un bananero mediano de La Maná, hay mucha rotación de trabajadores: *“yo tuve, por ejemplo un enfundador (coloca fundas plásticas en el banano) que trabajó conmigo 4 años y se fue, pensando que los hacendados que tienen más le van a pagar más. A los dos meses regresó. Trabajó un año y se fue a trabajar donde un hermano mío. Ya no lo volví a ver más. La gente se acostumbra a ese libertinaje”*<sup>65</sup>

Esta situación se explica por la competencia que existe entre los bananeros especialmente por captar a la mano de obra más calificada que trabaja en las tareas de “embarque de la fruta”, mientras que la masa de trabajadores no calificados “trabajadores de campo” no tiene idénticas posibilidades. Los pequeños y medianos bananeros consideran que la mano de obra proveniente de la sierra es más responsable en su trabajo y cumple con las tareas encomendadas en el trabajo, mientras que los trabajadores de origen costeño son “irresponsables” sobre todo porque pueden abandonar sin mayores explicaciones un trabajo determinado. No obstante en el rendimiento en el trabajo no existirían diferencias. Seguramente esta evaluación regional de la mano de obra incide al momento de contratar a los trabajadores por parte de los bananeros pequeños y medianos.<sup>66</sup>

---

65 Entrevista a N.N., La Maná, 4 de octubre del 2002.

66 No obstante esta percepción sobre la mano de obra puede cambiar de una región a otra. Así por ejemplo en la zona de Santo Domingo de los Colorados, en un estudio realizado por Sureñaim hacia 1992, la presencia de migrantes serranos era considerada como una amenaza por el peligro de invasión por parte de los dueños de haciendas bananeras. Según este autor: “el hecho de acusar a los mismos jornaleros de robo, delincuencia y sobre todo de provocar las invasiones de tierra en la región, contribuye a mantenerlos en los pueblos y a alejarlos de las plantaciones (1992, p. 371).

Una hipótesis no verificada todavía es que los trabajadores con mayor permanencia en las plantaciones bananeras y que podrían ser catalogados como permanentes, tienen las características de ser campesinos minifundistas de vecindad de las plantaciones. En efecto, están asentados en el área pero no pueden subsistir con su menguada producción (cacao, plátano y yuca) que es de autoconsumo, por lo mismo tienen que trabajar como asalariados en las plantaciones. Como lo señala un asalariado: *“la finca de 5 has, no da para vivir, pero lo que gana en la bananera tampoco alcanza, de ahí que aprovecho el verde (plátano) para remendar”*. Este asalariado había trabajado en los últimos 5 años en 3 haciendas y en la última hacienda había trabajado ya desde hace un año y medio, lo que demuestra una mayor estabilidad laboral respecto al temporal en esta área.<sup>67</sup>

Como es muy conocido, las condiciones de salud laboral son pésimas y los trabajadores de campo no tienen ninguna protección cuando se fumiga por avioneta, especialmente en las plantaciones pequeñas y medianas. En este aspecto hay una diferencia con las grandes plantaciones. Según la opinión de un asalariado: *“donde Dn. Segundo Wong, cuando vamos a aplicar fertilizantes, herbicidas, nos dan botas, protector, mascarilla, todo eso, pero los otros productores no. Si por ejemplo, vamos a aplicar para la sigatoka negra con la motobomba, deberíamos tener overol, casco, todo es, pero no nos dan. Estamos expuestos a la fumigación”*.<sup>68</sup> Los bananeros todavía utilizan una tecnología tradicional y no se preocupan demasiado por la contaminación ambiental o los efectos negativos en la salud de los trabajadores: *“aquí siempre pagamos a las compañías privadas. Por ejemplo, yo hago fumigar con la compañía AECA, ella me presta los servicios, fumigamos dependiendo de la infección de la sigatoka, una vez a los 14 o 15 días. Cuando tenemos ataque de larvas, ataque de “monturita” (gusano) tenemos que aplicar plaguicidas. Herbicidas utilizo muy poco, solo en invierno”*.<sup>69</sup> De acuerdo a estudios realizados en

---

67 Entrevista en San Francisco de Chipe, 5 de octubre del 2002.

68 Entrevista a N.N., La Maná, 6 de octubre del 2002.

69 Entrevista a N.N. La Maná, 4 de octubre del 2002.

las zonas bananeras a fines de la década del 90, la utilización de fungicidas para controlar la Sigatoka Negra como el Tilt (propiconazole, elaborado por Ciba Geigy), el Calixin (tridemorph, producido por BASF) y Benlate (no aprobado por Environmental Protection Agency EPA), producen efectos negativos en la salud humana. Igualmente, el DBCP, conocido como Fumazone y Nemagón un nematocida útil para el control de los nemátodos del banano, produce esterilidad, entre los trabajadores (Barrera, 1997). El informe de HRW, también destaca la utilización de insecticidas organofosfatados prohibidos en Estados Unidos (diazinon y chlorpyrifos) en los plásticos tratados para cubrir el banano, cuyo manipuleo estaría afectando la salud de los niños en las plantaciones (2002, p. 25).

Otro bananero mediano opina que: *“cuando yo sembré banano hace 12 años, no existía aquí la sigatoka, luego vino esta enfermedad de la planta y empezamos a fumigar al mes, luego se bajó a los 20 días, después a los 15 y ahora estamos a 12 días, igual que en Costa Rica. En verano hay un tipo de producto que es más tolerable por cuanto nos ayuda la temperatura a que no suba la infección de la sigatoka, pero en invierno tenemos que fumigar a los 12 días. Si se deja de fumigar la enfermedad se hace resistente. Si usted tiene que llevar bien la bananera hay que comprar el producto garantizado en Equaquímica y otros almacenes. Eso de las fumigaciones va a afectar a la zona. Las personas que manejan son estériles no? Los trabajadores no pueden cubrirse cuando pasa la avioneta. Así no les caiga el producto, los trabajadores perciben el producto”*.<sup>70</sup> Esta opinión demuestra las pocas posibilidades que tienen los bananeros de abandonar el paquete tecnológico actual, a pesar de que son conscientes del daño efectuado sobre todo a la salud de los trabajadores. No obstante estos productores tampoco hacen mayor cosa por proteger al menos a los trabajadores de campo que son los que reciben el mayor impacto de las fumigaciones aéreas. Así por ejemplo, de acuerdo al informe HWR, después de cada fumigación, los trabajadores deberían esperar al menos 4 horas antes de entrar nuevamente en las plantaciones, práctica

---

70 Entrevista a N.N. La Maná, 5 de octubre del 2002.

recomendada por la U.S. EPA (United Status Environmental Protection Agency (2002, p. 33).

### **La Maná: ciudad de jornaleros rurales**

Las características del mercado de trabajo de la Maná tienen mucho que ver con la formación de ciudades donde vive una masa de trabajadores potenciales dispuestos a enrolarse en trabajos agrícolas poco calificados. Esta característica de ciudad-mercado de mano de obra o ciudad-dormitorio de trabajadores indica una estrecha relación entre el campo y la ciudad que configura un modo de vida caracterizado por el trabajo en el campo y el consumo en la ciudad. Este fenómeno que ya ha sido estudiado para el caso de Chile (a través de los temporeros) o Brasil (bóias frias), no lo ha sido para el caso ecuatoriano a pesar de la importancia que tiene en las provincias de Pichincha, Guayas y el Oro.<sup>71</sup> En definitiva se trata de la vinculación de una mano de obra que vive mayoritariamente en la ciudad pero trabaja en la agricultura en el sector rural, la reserva de mano de obra se ubica en la ciudad y es utilizada por las plantaciones bananeras de tamaño mediano o grande.<sup>72</sup> La relación a pesar de la flexibilidad es permanente (a lo largo de todo el año) y en esto se diferencia por ejemplo de la relación establecida por los trabajadores temporeros de Chile que solo se da en los cortos períodos de recolección de la fruta (Venegas, 1993). Una vinculación ciudad-campo que requiere ser estudiada con profundidad, pero que no se relaciona mayormente con la dinámica de la economía campesina, sino más bien con la especificidad de la formación de pequeñas ciudades en las anti-

---

71 Sin embargo, un estudio realizado por JUNAPLA sobre el Estrato popular Urbano de Machala (Prov. de El Oro), señalaba que una parte muy significativa de la población urbana trabaja en la agricultura, tanto como productores independientes como asalariados. (Hoffmeyer y Palomeque, 1984). Según Larrea (1985, p.83), el 19 % de los jefes de los jefes de familia de los barrios pobres eran trabajadores agrícolas.

72 En el caso chileno, el 30 % de las temporeras y el 15 % de los temporeros tenían residencia urbana (Venegas 1993, p.59).

guas áreas de colonización y más en concreto con las características que asume una población de origen rural asentada en el medio urbano.

La formación de bolsas de mano de obra ubicadas en la ciudad, tiene varias ventajas para los empleadores. En primer lugar, la separación física del mercado de trabajo del lugar de trabajo o plantación. Los trabajadores viajan todos los días a su lugar de trabajo que se encuentra lejos de su hogar. No hay tentaciones para que los trabajadores puedan ensayar peligrosas estrategias campesinas sobre la base del acceso a la tierra, como sucedió en el caso de los núcleos poblacionales cercanos a las plantaciones de la United Fruit. El hogar se ubica en la ciudad y en este espacio despliegan estrategias individualizadas de sobrevivencia. En segundo lugar, se evita la relación entre la empresa y los trabajadores en los días de pago. En efecto, es normal observar los días sábados, largas colas de trabajadores frente a las agencias de bancos dónde obligatoriamente deben cobrar su salario en un horario establecido

En segundo lugar, se trata de un proletariado rural fragmentado, atomizado sin prácticas continuas de trabajo y sin posibilidades de establecer lazos permanentes ni con el lugar de trabajo ni con los mismos trabajadores. Fuera de los lazos de parentesco que atan a estos trabajadores con sus respectivos núcleos familiares, no hay muchos rastros de “solidaridad orgánica” (Durkheim 1973) que lleve a establecer sindicatos u otras formas organizativas. Seguramente pesa en ello el temor siempre permanente a quedarse sin trabajo en una situación de exceso de oferta de trabajadores y también las experiencias nada exitosas de intentos de organización en plantaciones de la zona.<sup>73</sup>

En tercer lugar, la presencia de los trabajadores en la ciudad, facilita que tanto la contratación de la mano de obra (a través de inter-

---

73 En la hacienda tabacalera San Juan, los trabajadores organizados en sindicato fueron reprimidos duramente cuando luchaban por incrementar los salarios. El resultado del conflicto fue un muerto y la expulsión de los trabajadores sindicalizados que nunca más pudieron encontrar trabajo en la zona. Notas de trabajo de campo, octubre del 2002.

mediarios) como la forma de pago (a través de los bancos) se realice en una forma despersonalizada, es decir que el capital se desentiende de la mercancía trabajo en los momentos en que podría visualizar al dueño de los medios de producción.

En estas pequeñas ciudades se ha asentado un proletariado rural puro, es decir que no tiene acceso a medios de producción y que depende para su sobrevivencia únicamente de la venta de su fuerza de trabajo en el mercado rural dominado por las plantaciones bananeras. Como lo indica un asalariado de una de las plantaciones de Wong: *“Como nosotros hay mucha gente que vive solo del trabajo. Nosotros, semana que trabajamos comemos, si no trabajamos no comemos. Y si vamos a la tienda nos endeudamos. Lo que ganamos, nos alcanza para medio subsistir, para la comida y por ahí un poquito para una enfermedad, una medicina, una pastillita y se acabó”*.<sup>74</sup>

En La Maná también existe una gran hacienda tabacalera que ocupa aproximadamente a unos 2000 trabajadores, la mayoría de los cuales son mujeres y ejerce también una notable influencia sobre el mercado de trabajo.<sup>75</sup> El salario que ganan los trabajadores les permite vivir justo a nivel de la sobrevivencia diaria, sin ningún sistema de seguridad ni de protección social, la mayor parte del tiempo endeudados con los tenderos y comerciantes. Completamente desorganizados, consideran que lo peor es quedarse sin trabajo, a pesar de que son conscientes que son explotados en los lugares de trabajo. A pesar del volumen importante de asalariados que viven en La Maná, no se ha constatado la existencia de sindicato alguno o de organizaciones de trabajadores.<sup>76</sup> Huérfanos de un capital social que les permita reivindicar sus derechos básicos como trabajadores, establecen relaciones clientelares

---

74 Entrevista a un trabajador del banano, 6 de octubre del 2002.

75 Se trata de la hacienda San Juan con aproximadamente 5000 hectáreas y de propiedad de una empresa extranjera.

76 Según Carol Pier, la representante de HRW: “Me llamó la atención la tasa más baja de organización laboral sindical en bananeras de toda América Latina que llega apenas al uno por ciento”, El Comercio, 21 de octubre del 2002.

con los intermediarios o más directamente con los pequeños y medianos bananeros. Esto seguramente les asegura la continuidad de un trabajo que debe enfrentar una oferta abundante de mano de obra con baja calificación dentro del marco de un mercado de mano de obra precario y desregulado.

Este flujo de trabajadores temporales que provienen de diversas provincias y que se movilizan en búsqueda de trabajo sea donde fuere, seguramente impide la consolidación de lealtades primordiales y de lugares de residencia fijos, es decir, las bases para crear un tejido social que vaya más allá de la mera vecindad. La ciudad en este sentido solo es un lugar de paso en búsqueda de trabajo y como tal está lleno de mercancías de todo tipo, especialmente aquellas destinadas al esparcimiento y que abundan en lugares similares.<sup>77</sup> El trabajo flexible tiene su contraparte en este tipo de consumo también flexible, adaptado a condiciones de permanencia transitorias que no generan vínculos solidarios ni atisbos de capital social.

Este vacío organizacional no es la excepción entre los trabajadores del banano, pues al no establecer relaciones de trabajo con el propietario de las plantaciones sino con los intermediarios o contratistas, se diluye la relación básica capital-trabajo. Esta situación se replica en las provincias de Guayas, Los Ríos y El Oro, donde a pesar de la presencia de grandes plantaciones no se constata la existencia de sindicatos u otras formas de organización de los trabajadores. Los espacios de lucha por demandas de mejores condiciones de trabajo, salud, medio ambiente, se trasladan así desde el espacio productivo (plantación) al espacio residencial (barrios, recintos, pueblos). Es allí donde se desarrollan algunas iniciativas de organización en torno a demandas puntuales como la salud y medio ambiente (Maldonado y Barrera, 2002).

En otras áreas bananeras situadas muy cerca de pequeños pueblos, por ejemplo en la provincia de Esmeraldas, existe el asedio físico

---

77 Por ejemplo la presencia de numerosos “chongos” o precarios lugares de comercio sexual.

de los trabajadores que amenazan la propiedad y por lo mismo se ven obligados a utilizar guardias armados para proteger la plantación (Surremain, 1992), en el caso de la Maná esta situación no existe en la medida en que el trabajador habita lejos de la plantación, en la ciudad. Por lo mismo no existe tampoco la amenaza organizacional y se puede concluir que esta zona es el “paraíso” de la flexibilidad laboral. Este puede ser uno más de los atractivos para la progresiva instalación de más empresas bananeras en la zona.

## Capítulo 8

# LA AGRICULTURA FAMILIAR

### entre lo local y lo global <sup>3</sup>

El análisis realizado hasta aquí, muestra claramente que los productores de La Maná se encuentran articulados con el mercado mundial al menos por dos vías: como productores de “orito” y como mano de obra barata para la producción bananera. Se trata de una inserción intermediada por la agricultura de contrato en el primer caso, y por las grandes empresas bananeras y también agricultura de contrato (con firmas multinacionales) en el segundo. Es interesante comprobar que este tipo de inserción en la globalización, como muy bien lo señala Pérez Sáinz, es una “vía baja”, es decir que lo que se aprovecha del espacio regional es la mano de obra barata y nada más (2002, p.107). Una mano de obra que como lo hemos analizado es muy vulnerable al relacionarse con un mercado de trabajo flexible y desregulado. Por este lado, al igual que lo que sucede en las comunidades indígenas de otras áreas del país que tienen miembros migrantes en el mercado mundial, la vinculación con lo global es “espúrea” y sin posibilidades de generar alternativas locales de desarrollo.

No obstante, el resto de pequeños productores del área estudiada, están vinculados desde hace mucho tiempo con el mercado local y nacional a través de la producción agrícola y ganadera. Pero en la medida en que la economía nacional se torna cada vez más “aperturista” con el comercio regional, también estos productores empiezan a ser golpeados por las reglas de la competencia en el contexto de una economía sin subsidios y sin barreras a la entrada de productos. Los precios de algunos productos que dependen del comportamiento del mercado mundial afectan directamente a los productores locales (caso del café, cacao y banano). Por lo mismo, las fincas de los pequeños produc-

tores no vinculados directamente al mercado mundial y que dependen de un sistema de intermediación tradicional, sienten directamente los efectos del mercado mundial.<sup>78</sup> Así pues estos campesinos muy fácilmente pueden ingresar al equipo de los perdedores de la globalización.

La debilidad más grande que experimentan los actuales procesos de desarrollo local es que no existen bases para la formación de “aglomeraciones económicas” de significación (Pérez Sáinz, 2002). Sin embargo, como lo hemos mencionado, en el caso estudiado, existen al menos dos tipos de clusters productivos (panela y leche) que podrían dar origen a procesos de encadenamiento hacia atrás y hacia delante, con lo que al menos en la zona productora de caña y de leche existirían potencialidades productivas que podrían ir más allá de la fase agropecuaria.

No obstante en estas áreas existen debilidades tanto en el entorno institucional como en la conformación del capital social que por el momento no permiten avanzar más allá de las iniciativas individuales de ciertas familias productoras de panela, aguardiente y quesos. Es por ello que los “clusters de sobrevivencia” no pueden despegar hacia la formación de una “aglomeración de pequeñas empresas” y continúan estancados, con baja tecnología y una actitud generalizada de desconfianza frente a propuestas agregadoras con mayor capacidad de competir en el mercado.

Actualmente se argumenta con cada vez mayor énfasis en la importancia del capital social entre los “inputs” que dispondrían los campesinos para generar procesos sostenibles en el medio rural. El capital social en el contexto de este trabajo hay que entenderlo como la trama de relaciones de ayuda y reciprocidad tanto en el ámbito familiar como comunal y el tejido organizativo que se puede encontrar local o regionalmente. Nos referimos así a un capital social que proviene desde abajo y que ha surgido de las necesidades de los productores para enfren-

---

78 Este ha sido el caso reciente del café cuyos precios se desplomaron en el mercado mundial debido a la sobreproducción de café en países tan lejanos como Vietnam y también en Brasil.

tar desafíos que provienen de fuera. No necesariamente este capital social implica relaciones horizontales y transparentes y por otro lado se encuentra en constante transformación, lo que significa el surgimiento de nuevas formas organizativas de la población.

Un primer aspecto a indagarse es la presencia de ciertas formas tradicionales de reciprocidad y trabajo solidario que caracterizan a sectores de población campesina. Se maneja la hipótesis de que estas relaciones estarían presentes en la zona de investigación debido a que corresponderían a un patrón tradicional de organización de la sociedad andina que se habría trasladado y reproducido a través del proceso de colonización.

**Cuadro Nº 15**  
**Relaciones solidarias en el sector**

Tipo de relaciones	Frecuentemente	Rara vez	No existen	Total
Prestamanos	8.4	25.4	66.2	100
Mingas	38.1	47.7	14.2	100
Intercambio de productos	1.8	6.0	92.2	100

Fuente: Encuesta a hogares, 2001.

Es interesante comprobar que las mingas todavía están vigentes entre un 38 % de las familias investigadas y se caracterizan por la cooperación en trabajo para obras de beneficio comunal o de los recintos en donde se agrupa la población de esta zona. Pero en general, se observa que estas relaciones de colaboración no constituyen la trama organizativa de la población. Así por ejemplo, el prestamanos es una relación que no tiene ya mayor importancia pues el 66 % de la población no la practica. Igual sucede con el intercambio de productos entre familias que prácticamente no existe en la zona, pues los campesinos tanto de la parte más alta como de la baja disponen de un mismo portafolio de cultivos.

Así pues, la economía campesina depende sobre todo de la fuerza laboral interna y no tanto de los intercambios que pueda establecer con otras unidades domésticas. Significa esto que ya se han roto los vínculos productivos de las familias que bajaron de las partes altas de la sierra, aunque todavía se conserven los lazos de parentesco. Por otro lado, las necesidades ocasionales de mano de obra, son fácilmente satisfechas acudiendo al mercado de trabajo dado que el mismo patrón disperso de la población rural puede ser un obstáculo para la práctica de intercambio de mano de obra. El otro factor explicativo puede ser la difusión de las relaciones salariales como paradigma de las relaciones laborales entre las familias. Así pues, el origen andino de parte de la población de esta zona no necesariamente implica la reproducción de relaciones asociativas de trabajo. Seguramente dadas las nuevas condiciones en que deben reproducirse las familias, las mencionadas relaciones no presentan mayores ventajas frente a la relación laboral mediada por el salario.

Si bien este primer nivel arroja una visión poco optimista sobre el capital social disponible en esta zona, no obstante, la población tiene un aceptable nivel de organización formal, es decir que pertenece a algún tipo de organización (54.1 % del total de familias).<sup>79</sup> El tipo de organización al que pertenecen las familias demuestra niveles muy variados: desde la pertenencia a un club deportivo, pasando por el Seguro Social Campesino hasta grupos de mujeres. Sin embargo, este nivel de organización formal, por supuesto, no es base para plantear la presencia de un capital social en esta zona, esto es redes de reciprocidad, normas de cooperación que conformen la base de una solidaridad orgánica (Durkheim, 1973). El ejemplo más extremo es que a pesar de la presencia de un numeroso proletariado rural tanto en el campo como en la ciudad no se haya registrado la existencia de un solo sindicato de trabajadores.

Claramente la mayoría de familias declara pertenecer al Seguro Social Campesino (47 %), que no puede considerarse como una orga-

---

79 En el contexto del análisis de Putnam sobre los casos italiano y norteamericano, esto hubiera bastado para asignar a esta área un alto capital social (2000).

nización local, sino como una instancia de la política social del Estado que tiene una favorable acogida entre la población rural. Dejando de lado a esta institución, el nivel organizativo de la población es bastante pobre: la mayoría está representada por la organización informal del Recinto, los grupos de mujeres y los clubes deportivos. Existen también otras organizaciones menos importantes como las Asociaciones de Agricultores, la Junta Anticuaterros y organizaciones relacionadas con los servicios de agua y salud. Es interesante que los campesinos hayan reconocido en el nivel organizativo a una institución del Estado como el Seguro Social; probablemente, esto puede obedecer a la búsqueda de algún referente organizativo ante la debilidad organizativa local. No obstante, llama la atención el que no se haya mencionado sino en un solo caso a la organización cooperativa y solo en pocos casos a grupos organizados de agricultores que en realidad sí existen en la zona.<sup>80</sup>

Un segundo nivel de capital social, dado por la presencia de organizaciones de primer grado (comunales, organizaciones de recintos, etc.) y por las organizaciones de segundo grado (federaciones, organizaciones regionales, etc.) es también muy bajo y por el momento no se observa la formación de estas instancias organizativas como producto de la propia dinámica campesina.

A pesar de ello, los campesinos han logrado identificar hasta 24 instituciones externas que trabajan en el área investigada, clasificadas de la siguiente manera: ministerios e instituciones estatales (12), ONG (2), organizaciones privadas agropecuarias (3), instituciones locales y regionales (3), organizaciones y comités locales (2), universidades (1), instituciones internacionales (1). Se observa que todavía es importante la presencia del Estado en esta zona y constituye el 50 % del total de las instituciones que de una u otra forma tienen alguna presencia entre los campesinos. En cambio la presencia de ONG es muy limitada y la de instituciones privadas es bastante diversificada.

---

80 Así por ejemplo en las entrevistas realizadas se pudo detectar la presencia de cooperativas de productores de orito (TROPIAGRO), de asociaciones de agricultores, de ganaderos e inclusive la presencia de ONG locales formadas ex profeso para obtener financiamiento para proyectos ganaderos.

Todavía los campesinos de esta área, identifican al Estado como la principal institución que debería encargarse de resolver los principales problemas del medio rural, le sigue en orden de importancia el Consejo Provincial y en tercer lugar las ONG, luego aparecen las Juntas Parroquiales. Llama la atención el perfil muy bajo que tiene el Municipio, las Organizaciones de Segundo Grado y la misma Comunidad. Este perfil obedece a la visión que tienen las familias rurales sobre la institucionalidad existente en la zona y los cambios que empiezan a darse en la misma. No se ha logrado percibir el nuevo rol del Estado y el progresivo alejamiento del escenario rural, aunque sí se ha captado la importancia de los Consejos Provinciales y de las Juntas Parroquiales. Las ONG también aparece como un nuevo actor importante para resolver los problemas de los campesinos. Las más mencionadas por los campesinos investigados son el CAAP, el FEPP, y en la zona de Moraspungo el FECD.

Es interesante también mirar cuáles son las demandas (problemas) de los campesinos de esta zona. La mayoría plantea la falta de infraestructura vial, la falta de servicios médicos, servicios educativos y en general de infraestructura de servicios (luz, agua, sanidad, teléfono, etc.). Existe una clara relación entre los problemas más sentidos y la institución (Estado) llamada a solucionarlos. Problemas como apoyo crediticio, comercialización, asistencia técnica, transporte, que tienen relación con la producción tienen un bajo perfil o no son visualizados como problemas centrales a resolverse a través de los niveles organizativos.

La presencia de los empresarios en la zona, puede ser calificada como de tipo “extractivo”, basado en la lógica del máximo aprovechamiento de las ventajas que tiene esta zona para la producción bananera, tabacalera o lechera. Se aprovecha el factor tierra, relativamente barato con relación a otras zonas de la costa, la mano de obra (a bajo precio y sin organización alguna) y por supuesto la ampliación de vías de comunicación. Las grandes empresas bananeras que trabajan bajo la modalidad de contrato no invierten ni arriesgan nada, mientras las multinacionales que articulan la producción de medianos productores

solo se aseguran que se cumpla el contrato. De esta manera el capital extrae todo lo que puede de la zona pero invierte muy poco en ella. Por lo mismo, esta relación extractiva no puede ser la base para implementar actividades de aglomeración económica. Así, si por algún motivo desapareciese la actividad bananera, nuevamente La Maná se convertiría en una zona productiva campesina marginal. Por lo mismo, su inserción en la dinámica bananera actual es muy coyuntural e inestable. La conclusión a la que se llega es que la vinculación con el mercado mundial vía la producción del banano no genera ninguna dinámica local importante como para poder impulsar procesos de desarrollo local sostenibles.

Dado el débil entramado institucional, no solo por la precaria presencia institucional pública y privada en la zona, sino también por la falta de interacción entre las pocas instituciones presentes, no hay muchas posibilidades de que se cree el “consenso” necesario para que los diversos actores puedan elaborar un proyecto en común (Pérez Sáinz, 2000). De todas formas habría que investigar si es posible que se genere el consenso en las áreas altas con mayor presencia de migrantes serranos, dónde es factible aprovechar las redes de parentesco y reciprocidad que todavía funcionan, donde lo local es más micro y podrían generarse grupos de interés común en torno a nuevas actividades. Es probable entonces, que un seguimiento minucioso de las “prácticas organizativas” de esta población pudiera ayudar a comprender porqué no surgen proyectos colectivos y predominan prácticas más individualizadas.<sup>81</sup>

Sin embargo, la relación campo-ciudad es un eje central en La Maná en la medida en que sus pobladores son campesinos migrantes o colonos urbanizados por un lado y por otro, asalariados rurales con un

---

81 Recientes estudios señalan la importancia que tiene en la población rural “las prácticas organizativas”, concebidas como “ las distintas acciones y estrategias que sigue la gente para mantener y desarrollar su subsistencia cotidiana y otros proyectos de vida” (Appendini y Nuijten, 2002, p.75).

historial más desarraigado del campo pero que trabajan en agricultura. Pero, dada la carencia de cultura organizativa entre esta población, en las actuales condiciones objetivas es más probable articular las iniciativas de los productores rurales e incentivar pequeñas aglomeraciones agroindustriales que impulsar las organizaciones de los asalariados para lo cual se requeriría de un marco institucional - legal que en la actual coyuntura no se vislumbra que pueda ser impulsado desde el lado empresarial sino más bien del estatal.

Los mismos empresarios pequeños y medianos bananeros tampoco se encuentran organizados y son presa fácil de los intereses de los grandes exportadores o de las transnacionales del banano, que no respetan los contratos que tienen con los productores. Y si bien pertenecen a algunos gremios locales, estos funcionan para la defensa de intereses coyunturales, una especie de capital social “defensivo”, pero que desaparece cuando sube la demanda de la fruta y predominan los intereses individuales. *“Yo pertenezco a la Asociación de Bananeros Independientes de pequeños productores. Pero hay el egoísmo del bananero, cuando está en tiempo bueno, se olvida del gremio, solamente protesta cuando están las cosas malas (como ahora). Pero yo hace unos dos años me maté llamando de casa en casa y no venían, no asistían a las sesiones, ese es el problema. Ahorita tenemos un gremio que se llama PROBAE en Quevedo, ellos están en constante sesión y tampoco no nos vamos ni a las sesiones.”*<sup>82</sup> La debilidad del capital social básico en el área es entonces generalizada y afecta por igual a campesinos, asalariados rurales, empresarios pequeños y medianos, formándose una pirámide social en la cual la cúspide está ocupada por los exportadores y las transnacionales, luego por los productores medianos y pequeños y en la base los asalariados rurales, estos últimos a través del trabajo precario y flexible, generan una enorme riqueza que es repartida en una forma desigual e inequitativa.

---

82 Entrevista a N.N., La Maná, 4 de octubre del 2002.

## Capítulo 9

# CONCLUSIONES

El área estudiada de La Maná es una vieja zona de colonización espontánea en la cual la intervención del Estado ha sido más bien marginal. Es interesante constatar que se trata de una zona en la cual confluyen familias originarias tanto de la parte andina que bajan en búsqueda de tierras hacia la ceja de montaña, como de la parte baja (costa) que suben en búsqueda de tierras no explotadas. Las rutas de la panela y aguardiente pueden haber incitado a la temprana colonización de familias mestizas del cantón Pujilí, mientras que posteriormente también se ubican en esta zona familias de origen indígena. Una hipótesis a confirmarse es si el modelo de implantación poblacional se da únicamente a través de familias y no de comunidades como parece haber cumplido en otras áreas de colonización similares (zona de Alluriquín en Santo Domingo de los Colorados) (Suremain, 1993). Los datos de la encuesta no permiten una reconstrucción de grupos familiares sobre la base del parentesco y el bajo porcentaje de familias con apellidos de origen indígena no parece confirmar un patrón de asentamiento comunitario.

Se observa claramente que los cambios más importantes que afectan a las familias campesinas y en general al entorno productivo, obedecen a una dinámica mercantil que proviene desde "abajo", es decir del capitalismo agrario costeño. En efecto, tanto el patrón tradicional de cultivos como los nuevos procesos de vinculación de la economía campesina responden a un avance de la dinámica capitalista sobre las tierras más altas. Esto se puede observar físicamente con la expansión del banano en el paisaje agrario. De esta manera se han incorporado tierras a cultivos de exportación, inclusive de pequeñas fincas campesinas aparentemente alejadas del circuito del mercado mundial.

Los pequeños productores de “orito” constituyen una muestra del desarrollo de una agricultura “de contrato” con la empresa bananera Nობoa lo que evidentemente genera profundos cambios en el mundo rural. La otra veta de cambios es la masiva proletarianización del excedente de mano de obra campesino bajo formas “flexibles y precarias” en las medianas y grandes haciendas bananeras de la parte baja.

En este sentido ha sido más fuerte la ola de modernización capitalista que proviene desde las tierras planas que la ola campesina que viene desde los Andes y que ha tenido que atemperarse en las estribaciones, adoptando un modelo de finca claramente mercantil y por supuesto un modo de vida similar al costeño.

Estas dos modalidades señalan claramente un norte: el proceso de desestructuración de unidades campesinas que por una u otra vía quedan “subsumidas” al capital. Este proceso es similar al que sucede actualmente con mayor profundidad en los países capitalistas avanzados y que significa la “transformación del farmer en proletario” (Lewontin, 1998). Lo que para un estado como South Carolina en USA, significa un proceso que se cumple entre los farmers más avanzados, aquí se da con campesinos que apenas llegan al umbral de la sobrevivencia, por lo mismo, más sujetos a las condiciones que impone el capital.

De todas formas, no todos los productores se encuentran inmersos en esta lógica. Escapan a ella un significativo número de campesinos ubicados en las tierras más altas, donde gracias a condiciones ecológicas favorables han desarrollado dos “clusters” productivos importantes: el de la caña de azúcar y el de la leche. El primero, es una respuesta artesanal de las familias asentadas en viejas zonas de colonización para valorizar la caña de azúcar a través de la elaboración de panela y aguardiente. Se trata de una estrategia de seguridad antes que de acumulación (disponer de un ingreso seguro frente a la volatilidad de los ingresos agrícolas). El segundo es más reciente y responde a una estrategia de ocupación extensiva del suelo una vez que ya no existe más bosque que talar. La valoración en este caso pasa por la producción de

leche y sobre todo de quesos, un producto que tiene mayor valor agregado.

No obstante como ya lo señalamos en el trabajo, se trata únicamente de “clusters de sobrevivencia” y tienen serios problemas tecnológicos y de encadenamientos hacia atrás y hacia delante, lo que por el momento les impide ser competitivos en el ámbito nacional. Lo interesante es que son dos ejemplos de “iniciativas de diversificación” productiva local en la cual no han participado agencias externas ni proyectos de desarrollo para los cuales siempre estas actividades han sido prácticamente ignoradas.

Estos son los dos aspectos más sobresalientes del área estudiada y en torno a los cuales se debería discutir cualquier alternativa de desarrollo micro-regional.

Otras alternativas puramente agrícolas (a excepción del orito y en menor medida la mora), por el momento no tienen mucha viabilidad y dependen de dos variables: el nivel tecnológico y el organizativo. Los campesinos de La Maná no son competitivos con otras zonas que producen los mismos cultivos, dado su bajo nivel tecnológico y su baja productividad.<sup>83</sup>

El bajo nivel organizativo es otro “handicap” que no solo impide a los campesinos obtener mejor información y mejores servicios de asistencia técnica, sino inclusive enfrentar en mejores condiciones los problemas de la comercialización de sus productos. En este sentido, el sistema de intermediación existente en la zona es completamente funcional a las condiciones de dispersión de la población, su bajo nivel organizativo y en algunas áreas altas la falta de infraestructura vial. Esto se puede evidenciar claramente en el caso de la mora, pues la presencia

---

83 Tanto los cultivos de cacao como los de café adolecen de problemas tecnológicos en casi todas las fases del ciclo del cultivo. Cf: Raúl Escobar, *Uso del suelo y tecnología utilizada por el agricultor del subtrópico, en la zona de la Maná-Pangua*. CAAP, mimeo, 2001.

de intermediarios genera seguramente un sistema “pasivo” de comercialización y a su vez una actitud menos solidaria entre los productores. Hasta qué punto el capital comercial ha logrado “erosionar” las bases de la economía campesina y convertirse en el motor de un proceso de acumulación de tierras en la zona, tal como se ha dado en otras zonas de vieja colonización en países vecinos (Rojas, 1990), es un tema que queda todavía por investigarse.

La experiencia del desarrollo de la agricultura por contrato en la zona es todavía incipiente, pero está presente en la producción de orito. De Janvry y Sadoulet, se preguntan por qué no se difunde más esta modalidad en el contexto de América Latina y plantean tres causas: “fragilidad de los regímenes de propiedad, falta de validez jurídica de los contratos y elevado costo de transacción de los mercados de capital rurales” (2000, p. 22). Si bien la experiencia del orito no es completamente agricultura de contrato, puesto que un gran número de productores tiene una vinculación “informal” a través de intermediarios, ya ha producido ciertos cambios tecnológicos entre los pequeños productores: mejora en las labores de mantenimiento del cultivo, uso adecuado de abono e insecticidas, búsqueda de cultivos ecológicos, construcción de pequeñas empacadoras, etc. No obstante es difícil pensar que esta modalidad pueda aplicarse a otros cultivos tradicionales como cacao y café, pues no hay “cultura de contrato” ni entre campesinos ni entre empresarios y probablemente los costos de transacción del crédito sean todavía elevados, amén que el mercado de capital en el medio rural es todavía reducido.

Sin embargo, el problema central reside en la ausencia de iniciativas organizativas entre la población rural que vayan más allá de la demanda de servicios. La debilidad del capital social indudablemente impide la organización en torno a propuestas productivas que podrían ser la base para atraer al capital estatal o privado e implementar nuevas formas de agricultura más avanzadas como la de “contrato”.

Lo que sí es evidente es que la misma dinámica de la agricultura capitalista ha generado en la zona un importante mercado de trabajo

que se articula tanto a la producción bananera como a la misma producción campesina. Así se ha desarrollado un proletariado temporal sujeto a las condiciones de flexibilidad y precariedad que rigen en la agricultura de plantación. Hay sin duda un excedente de mano de obra que alimenta las necesidades de los productores de banano capitalistas y de los campesinos mercantiles. Sin ningún nivel de organización, las modalidades de contratación y el salario se imponen de acuerdo a la abundante oferta de trabajadores. Esta mano de obra temporal está asentada mayormente en la ciudad de La Maná y en la medida que es contratada por el sistema de intermediación no establece ninguna relación con los dueños de las plantaciones quienes externalizan las funciones de contrato y pago de los trabajadores. La relación campo-ciudad se establece en torno al mercado de trabajo ubicado a nivel de la oferta en la ciudad pero a nivel de la demanda en el campo.

El mercado de trabajo se convierte así en un elemento central de la socio-territorialidad de esta área en la medida en que las modalidades de funcionamiento precario genera por el momento tendencias desintegradoras a nivel social de las que se aprovecha el capital (Sojo y Pérez, 2002). A nivel local, no existe en este contexto ni aglomeración económica ni social, con lo cual los mismos procesos de descentralización solo favorecen a los empresarios y no a los trabajadores ni a los productores campesinos, situación que se ve agravada por la ausencia de capital social entre los productores.

Un aspecto que merece una mayor profundización es el relacionado con la articulación productiva de la zona estudiada. En efecto, se observa que la micro zona de Pívalo, dado el patrón productivo desarrollado en los últimos años en torno a la producción de la mora, está más articulado con la sierra, espacio con el cual se comercializa en mayor proporción el producto, mientras que las otras zonas estudiadas (Pucayacu, Guasaganda, Moraspungo), se encuentran más articuladas al eje productivo La Maná-Valencia-Quevedo, pues los principales flujos económicos se orientan en esa dirección.

Finalmente, no hay que dejar de mencionar que al igual que en otras áreas campesinas, aquí también está presente un importante proceso de diferenciación social que se manifiesta en el hecho de que en un extremo hay familias que no poseen tierra, mientras que en el otro hay familias que empiezan a concentrar este recurso. Si la agricultura para ser rentable en esta zona, requiere como mínimo de 15 hectáreas, solo el 24 % de las familias del área estudiada se encontrarían en esta situación, mientras la gran mayoría correría el riesgo de convertirse en los perdedores de un proceso excluyente de integración en el mercado mundial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Appendini, Kirsten y Nuijten, Monique., "El papel de las instituciones en contextos locales", en, *Revista de la CEPAL*, N° 76, abril, 2002.
- Arnalte, Eladio, Estruch, Vicente y Muñoz Zamora, Carmen., "Relaciones familia-explotación en las agricultura modernizadas. Algunas contrastaciones empíricas en la Comunidad Valenciana", en, Víctor Bretón et al (coords.), *La agricultura familiar en España. Estrategias adaptativas y políticas agropecuarias*, Ediciones Universitat de Lleida, 1997.
- Barndt, Deborah., "Whose choice?. Flexible women workers in the tomato food chain", en, Deborah Barndt (ed), *Women working the NAFTA food chain*, Second Story Press, Toronto, 1999.
- Barrera, Carmen., "El Síndrome de Taura enfrenta a bananeros y camaroneros", en, Ana María Varea et alii, *Desarrollo Eco-ilógico*, Abya Yala-CEDEP, Quito, 1997.
- Bourdieu, Pierre., "Reproduction interdite. La dimension symbolique de la domination économique", en, *Etudes Rurales*, 113-114, janvier-juin, 1989. pp. 15-36.
- Bourdieu, Pierre., *Contrafuegos*, Editorial Anagrama, Barcelona, 1999.
- Bryceson, Deborah F., "Disappearing peasantries? Rural labour redundancy in the neo-liberal era and beyond", en, Bryceson, D., Kay, C., Mooij, J., *Disappearing peasantries? Rural labour in Africa, Asia and Latin America*. Intermediate Technology Publications, London, 2000.
- Contreras Hernández, Jesús., "Estrategias familiares de producción y reproducción", en, Víctor Bretón et al (coords), *La agricultura familiar en España. Estrategias adaptativas y políticas agropecuarias*, Ediciones Universitat de Lleida, 1997.
- Canelos, Franklin., *Colonización y vías de desarrollo, el caso de la Parroquia Pedro Vicente Maldonado*., Tesis, FLACSO, Quito, 1980.
- Champagne, Patrick., "Un avenir incertain", en, Pierre Bourdieu, *La Misère du Monde*,

Éditions du Seuil, 1993.

Chiriboga, Manuel., "Desafíos de la pequeña agricultura familiar", en, Luciano Martínez (comp. y edit.), El desarrollo sostenible en el medio rural, FLACSO, Biblioteca de Ciencias Sociales, N° 2, Quito, 1997.

Clemens, Harry y Ruben, Raúl., "Nueva ruralidad y políticas agrarias en América Latina. Hacia una perspectiva de gobernabilidad para el desarrollo rural", en Nueva Sociedad, N° 174, julio-agosto, 2001.

COTECA-FAO., Mercado de tierras en el Ecuador. Estudio integrado regiones litoral y sierra, Roma, 1995.

Collin Delavaud, Anne., "Migrations, colonisations et structures agraires sur la cote equatorienne", en, Cahiers des Amériques Latines, N° 7, 1er semestre, 1973.

Deere, Carmen Diana and De Janvry, Alain., "Demographic and social differentiation among northern peruvian peasants", en, The Journal of Peasant Studies, Vol 8, N° 3, London, 1981.

Durkheim, Emilio., De la división del trabajo social, Schapire Editor, S.R.L., Argentina, 1973.

De Janvry, Alain y Sadoulet, Elizabeth., "Cómo transformar en un buen negocio la inversión en el campesinado pobre: nuevas perspectivas de desarrollo rural en América Latina", Conferencia: Desarrollo de la economía rural y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, Nueva Orleans, Luisiana, BID, 24 de marzo, 2000.

De Janvry, Alain y Sadoulet, Elizabeth., Acces to land and land policy reforms, UNU-WIDERS, Helsinki, 2001.

Delauny, Daniel., León V, Juan B., Portais, Michael., Transición Demográfica en el Ecuador, CEDIG, Quito, 1990.

DINAC, La Maná, Catastro Rural Integral, 1991.

Dirven, Martine., El Cluster: un análisis indispensable....una visión pesimista, Artículo presentado en el X Congreso Nacional de Estudiantes de Economía "Economías territoriales, instituciones y ética ¿Crisis de paradigmas en Economía. Hacia dónde vamos?, Universidad Nacional San Antonio Abad, Cuzco, Perú, 13-18 de noviembre, 2000.

- Dufumier, Marc., *Les politiques agraires*, Presses Universitaires de France, Paris, 1986.
- Entrena Duran, Francisco., *Cambio en la construcción social de lo rural*, Editorial Tecnos, Madrid, 1998.
- Etxezarreta, Miren, et al., *La agricultura familiar ante las nuevas políticas agrarias comunitarias. Serie estudios*. MAPA, Madrid, 1995.
- Etxezarreta, Miren., “Las políticas de desarrollo rural integrado y la agricultura familiar”, en Víctor Bretón et al. (coords), *La agricultura familiar en España. Estrategias adaptativas y políticas agropecuarias*, Ediciones Universitat de Lleida, 1997.
- Fauroux, Emmanuel., “Cambios en los sistemas de producción en la costa ecuatoriana, estudio preliminar”, en *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. IV, N° 14, Quito, 1982.
- Flaquer. Lluís G., “Evaluación crítica de las distintas metodologías para el estudio de las familias troncales campesinas”, en Eduardo Sevilla Guzmán (coord.), *Sobre agricultores y campesinos. Estudios de sociología rural de España*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, Madrid, 1984.
- Galeski, Bruno., *Sociología del campesinado*, Ediciones Península, Barcelona, 1977.
- Gómez, Sergio y Klein, Emilio., *Los pobres del campo. El trabajador eventual*. FLACSO-PREALC, Chile, 1993.
- Graciano da Silva, José., *Velhos e Novos Mitos do Rural Brasileiro*, [http:// www.eco.unicamp.br/projetos/rurbano.html](http://www.eco.unicamp.br/projetos/rurbano.html)
- Hervieu, Bertrand y Virad, Jean., *L'archipel paysan*, Éditions de l'aube, 2001.
- Human Rights Watch., *Tainted Harvest. Child labor and obstacles to organizing on Ecuador's Banana Plantations.*, NY, 2002.
- Ibarra, Hernán y Ospina, Pablo., *Cambios agrarios y tenencia de la tierra en Cotopaxi*, Cuadernos de Investigación N° 3, FEPP, Quito, 1994.
- Lara Flores, Sara María., “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización”, en Norma Giarraca (compiladora), *CLACSO*, Buenos Aires, 2001.

- Larrea, Carlos., "El sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948-1972): subdesarrollo y crecimiento desigual", en, Louis Lefebvre (ed), *Economía Política del Ecuador*. Campo, Región, Nación, Corporación Editora Nacional, Quito, 1985.
- Lewontin, R.V., "The maturing of capitalist agriculture: farmer as proletarian", en, *Monthly Review*, Vol.50, Nº 3, july-august, 1998.
- Ana María Maldonado y Mencha Barrera., *Impactos de la salud de los pobladores del Guabo por el uso de agroquímicos en las plantaciones bananeras*, mimeo, Quito, 10 de mayo del 2002.
- Martínez, Luciano y Barril, Alex., *Desafíos del desarrollo rural frente a la modernización económica*, IICA, Quito, 1995.
- Martínez, Luciano., *Familia indígena: cambios socio- demográficos y económicos*, CONADE-FNUAP, Quito, 1996.
- Martínez, Luciano., *El Programa Nacional de Desarrollo Rural en Ecuador (PRONADER): las lecciones aprendidas*, mimeo, Quito, agosto, 2000.
- Mendras, Henri., *La fin des paysans*, Babel, Coédition Actes Sud-Labor-L'aire, 1992.
- Morlon, Pierre., (compilador y coordinador), *Comprender la agricultura campesina en los Andes Centrales, Perú-Bolivia*, IFEA - CBC, Lima, 1996.
- Morin, Edgar., "La modernisation d'une commune française", en *Sociologie*, Librairie Arthème Fayard, 1994.
- Muñoz Vélez, Gabriela., *Regulaciones ambientales, reconversión productiva y el sector exportador*, Abya Yala, 2001.
- Naranjo, Marcelo., *La cultura popular en el Ecuador*, Cotopaxi, CIDAP, 1986.
- Pérez, Carlos., "Consideraciones sobre la migración rural: diáspora, mitimaes", en, *Ecuador Debate*, Nº 54, CAAP, Quito, diciembre del 2001.
- Pérez Iruela, Manuel y Sevilla Guzmán, Eduardo., "Agricultura familiar y campesinado: discusión sobre su conceptualización en las sociedades desarrolladas", en, Rodríguez Zúñiga, M. y Soria Gutiérrez, R. (eds), *Lecturas sobre agricultura familiar*, MAPA, Madrid, 1985, pp. 75-104.

- Pecqueur, Bernard., "La economía de la proximidad", en, Ecuador Debate, N° 44, CAAP, Quito, Agosto, 1998.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo., " Lo local en la globalización: algunas reflexiones", en, J.P.Pérez Sáinz, editor, Encuentros Inciertos, FLACSO, San José, 2000.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo., " Globalización y comunidad: notas para una sociología económica", en, Ecuador Debate, N° 55, CAAP, Quito, abril, 2002.
- Putnam, Robert, D., Making Democracy Work, Civic traditions in Italy, Princenton University Press, 1993.
- Rojas Ruiz, Humberto., "Economía campesina y recursos naturales en zonas de colonización" en, Fernando Bernal (editor), El campesino contemporáneo. Cambios recientes en los países andinos, Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990.
- Rosine, Christin., "Ceux qui restent", en, Pierre Bourdieu, La Misère du Monde, Éditions du Seuil, 1993.
- Rubio, Blanca., "La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente", en, Nueva Sociedad, N° 174, julio-agosto, 2001.
- Schejtman, Alexander y Berdegué, Julio A., Desarrollo Territorial Rural, RIMISP, Santiago, febrero, 2003.
- Schneider, Sergio., Agricultura familiar e industrialização. Pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul, Editora da Universidade/UFRGS, Porto Alegre, 1999.
- Servolin, Claude., L'agriculture moderne, Éditions du Seuil, 1989.
- Shanin, Teodor., "Una familia campesina rusa a principios de siglo", en, Teodor Shanin (selección), Campesinos y sociedades campesinas, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Smith, Alistair., "Moving beyond banana trade wars, 1993-96", en, Jutta Blauert y Simon Zadek (eds), Mediatiny Sustainability, growing policy from the grass-roots, Kumarian Press, 1998.
- Sojo, Carlos y Pérez, Juan Pablo., "Introducción. Reinventar lo social en América Latina", en, Carlos Sojo (editor), Desarrollo Social en América Latina: temas y desafíos para las políticas públicas, FLACSO, Costa Rica, 2002.

- Suremain, Charles-Édouard, de., "De la Coopérative a la Communauté. Ethogénèse, organisation sociale et identité d'un groupe de colons (Paroisse d'Alluriquin, Equateur)", en, Bulletin de l'Institut Français de Etudes Andines, N° 22 (2), Lima, 1993.
- Suremain, Charles-Édouard, de., "Les systèmes de plantation d'un système d'hacienda. Etude sur la diversité des cultures et des mains-d'oeuvre dans trois grandes exploitations agricoles de la côte équatorienne (Región de Santo Domingo de los Colorados)", en, Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines, 21 (1), Lima, 1992.
- Tepitch, Jerzy., *Marxisme et agriculture: Le paysan polonais*, Armand Colin, Paris, 1973.
- Thomas, William I. y Znaniecki, Florian., "Una familia campesina polaca", en, Teodor Shanin (selección), *Campesinos y sociedades campesinas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Vacarcél, Marcel., "Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONG.", en, *Debate Agrario*, N° 3, CEPES, Lima, julio del 2002.
- Vélez, Darwin., "La mora en tierras de colonización", en, *Ecuador Debate*, N° 41, CAAP, Quito, agosto de 1997.
- Venegas, Silvia., "Programas de apoyo a temporeros y temporeras en Chile", en Sergio Gómez y Emilio Klein (eds), *Los pobres del campo. El trabajador eventual*, FLACSO-PREALC, Chile, 1993.

Mapa N° 1  
Ubicación de la zona de estudio

