



LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL
SUBSISTEMA BANANERO ECUATORIANO
Y SUS CONSECUENCIAS
SOBRE LOS TRABAJADORES: 1977-1984

**FACULTAD
LATINOAMERICANA
DE CIENCIAS SOCIALES**



DOCUMENTOS DE TRABAJO - No. 1
Mayo 1988

**LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL
SUBSISTEMA BANANERO ECUATORIANO
Y SUS CONSECUENCIAS
SOBRE LOS TRABAJADORES: 1977-1984**

Por Carlos Larrea Maldonado

Copyright, Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales. FLACSO
Sede Ecuador 1988, 1ra edición.

FLACSO
FACULTAD LATINOAMERICANA
DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR 1988, 1ra edición

**Copyright, Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales. FLACSO
Sede Ecuador 1988 , 1ra edición.**

**Avenida Amazonas # 1615. Teléfonos 564-446 / 236-144 / 553-334
Casilla 6362 CCI . Quito - Ecuador
Telex 21432 FLACSO ED**

Ponencia presentada al Seminario Internacional sobre "La Economía Bananera y las Organizaciones de Trabajo en la Década de los Ochenta en América Latina," Fundación Friedrich Ebert-FLACSO, San José de Costa Rica, 1987.

El autor, Profesor-Investigador de FLACSO - Ecuador, Investigador Visitante Asociado de CERLAC (York University), agradece especialmente la colaboración de Manuel Chiriboga, Malva Espinosa y Paola Sylva en la investigación que originó este artículo, realizada en FLACSO - Quito con el apoyo del IDRC.

INTRODUCCION

El Ecuador ha mantenido, casi ininterrumpidamente en las últimas décadas, el primer lugar como abastecedor individual de banano en el mercado mundial, con una exportación aproximada de 1.300.000 tm. al año, que representa cerca de la séptima parte de las exportaciones mundiales. Además de su importancia cuantitativa, la producción ecuatoriana se destaca por presentar un conjunto de características particulares que la diferencia substancialmente de los principales países exportadores. Se destacan: a) el control nacional del sistema productivo; b) una influencia comparativamente menor de las transnacionales; c) la existencia de una empresa exportadora nacional de gran magnitud; d) una significativa presencia estatal; e) el predominio de medianas propiedades en la producción; f) el empleo de una tecnología caracterizada por el empleo más intensivo de mano de obra que en los principales países centroamericanos; g) un nivel de salarios inferior al de las naciones mencionadas; h) y un movimiento sindical comparativamente débil en la rama.

Estas diferencias no son ajenas a la posición ecuatoriana frente a los cambios en la economía bananera internacional en los últimos años, en especial a la ausencia del país en la UPEB.

Pese a que los volúmenes exportados por el Ecuador se han mantenido casi estacionarios desde 1965, el papel del país en el mercado mundial, y la estructura interna del subsistema bananero nacional han experimentado significativas transformaciones, especialmente desde 1977. Estos cambios están vinculados a la evolución reciente del mercado mundial de la fruta, y en particular a la estrategia de las transnacionales.

El objetivo de este artículo es presentar brevemente las transformaciones más importantes operadas en la producción bananera ecuatoriana, con especial énfasis en sus relaciones y efectos sobre los trabajadores. En el análisis se procura vincular los cambios ocurridos con el contexto internacional y la política de largo plazo de las empresas exportadoras.

La exposición se divide en cuatro partes. En la primera se presentan esquemáticamente los rasgos distintivos del subsistema bananero en el Ecuador; luego se exponen los cambios operados a partir de 1977; en tercer lugar se analiza la situación de los trabajadores, y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

Ecuador: Un Productor Atípico

El Ecuador es un integrante relativamente reciente del mercado bananero mundial, ya que su participación es importante sólo desde 1948. A la primera fase, caracterizada por el vertiginoso crecimiento de las exportaciones, le sucedió un prolongado estancamiento iniciado en 1965.

Mientras entre los principales productores centroamericanos ha prevalecido un sistema productivo basado tradicionalmente en grandes plantaciones de las transnacionales, y, en las últimas décadas, sustentado también por productores asociados, estrechamente dependientes de aquellas, en el Ecuador ha sido marcado el predominio de productores nacionales inde-

pendientes desde las primeras fases del desarrollo de las exportaciones.

En efecto, si bien han existido plantaciones extranjeras y grandes propiedades nacionales, la mayor parte de las exportaciones ha provenido de medianas propiedades. En 1964 existían aproximadamente 3.000 finqueros, con una extensión media sembrada de banano de 68 has. Desde ese punto de vista tecnológico, ha dominado un patrón de cultivo caracterizado por una inversión de capital modesta, y un empleo intensivo de mano de obra. De esta manera, hacia 1964 existían aproximadamente 100.000 trabajadores directamente vinculados al subsistema bananero. Añadiendo el empleo indirecto, el número ascendía a 300.000.

Las ventajas comparativas que permitieron el desarrollo de las exportaciones del Ecuador no dependieron únicamente de sus favorables condiciones naturales o ecológicas -la ausencia de ciclones y la menor incidencia de plagas como el Mal de Panamá-. Tuvieron también importancia los bajos salarios. Aunque la productividad del trabajo fue comparativamente baja, las remuneraciones de los trabajadores tuvieron un desnivel aún mayor frente a los prevalecientes en los enclaves centroamericanos. Así, en 1969 el salario de los jornaleros ecuatorianos representó sólo el 58% del correspondiente al promedio centroamericano. (1)

Los bajos jornales fueron posibles, en gran medida, por el aporte de formas no capitalistas de producción al mercadeo doméstico de los bienes salario. Tanto la hacienda no capitalista como las economías campesinas jugaron un papel importante en este sentido. Como consecuencia, los niveles de vida en el sector rural se mantuvieron apenas en el umbral de la subsistencia, y las condiciones sociales en el país se ubicaron entre las más bajas de Sudamérica.

Las empresas exportadoras apropiaron la fracción más significativa del excedente. Sin embargo, en este caso también la participación de las transnacionales ha sido tradicionalmente débil: En 1964 la Standard Fruit y la United Fruit controlaron juntas el 31% de las exportaciones. La parte restante era compartida por una empresa nacional grande, Exportadora Bananera No-boa (EBN), y algunas medianas y pequeñas.

Los exportadores no mantuvieron contratos estables con los productores; por el contrario, les compraban la fruta, de acuerdo con la demanda, pocos días antes de cada embarque, beneficiándose de las ventajas de un mercadeo oligopsónico.

La participación estatal ha sido fundamental en distintos aspectos como la construcción acelerada de la infraestructura vial y portuaria; el apoyo crediticio a los productores; la planificación y asignación de tierras durante el auge; la regulación de precios y salarios; el control de plagas; el apoyo técnico a los productores; la formación de una flota bananera nacional y el control de calidad.

A nivel internacional, pueden diferenciarse tres etapas en el estudio de la posición del Ecuador en el mercado. Entre 1948 y 1965 el país, favorecido por las ventajas comparativas ya mencionadas, pudo ocupar el espacio dejado por un grupo de pequeños productores centroamericanos desplazados del mercado, y expandir posteriormente su producción, aprovechando un claro diferencial en los costos internacionales. El cambio de variedad consolidado en 1965 cambió substancialmente el panorama, reduciendo las ventajas ecuatorianas y bajando también los costos en los enclaves centroamericanos. Hasta 1976 el Ecuador jugó principalmente tres papeles, como abastecedor secundario de las transnacionales durante la estación de mayor demanda, como proveedor de reserva ante caídas coyunturales de la producción de los enclaves, y como un abastecedor de fruta de segunda calidad en el mercado. (2) Por último devino la etapa actual, cuyas características se analizan a continuación.

Los Cambios Recientes (1977-1984)

Si bien, los volúmenes totales exportados por el país no se han alterado substancialmente en los últimos años, las transformaciones ocurridas, tanto en el papel internacional del país, como en la estructura interna del complejo bananero, han sido profundas.

Estos cambios comenzaron en 1977, cuando la Standard Fruit, que al momento controlaba el 20.5% de las exportaciones, introdujo una nueva modalidad de producción, convirtiendo a algunos de sus mejores abastecedores independientes en productores asociados. Este nuevo programa presentó rasgos distintos a los ensayados por las transnacionales en Centroamérica, tanto en la relación del productor con la empresa, como en los aspectos tecnológicos y sociales.

En esencia, Standard ha seleccionado un grupo relativamente pequeño de medianos productores -con una extensión promedio bajo contrato de 71 has- quienes generalmente gozan de rentas diferenciales por la calidad del suelo o su ubicación. Los contratos de asociación, cuya duración es usualmente de 5 años renovables, proporcionan al productor un crédito inicial para mejorar substancialmente la tecnología de cultivo (introduciendo funiculares, riego por aspersión, drenajes adecuados, etc.), le permiten vender a Standard toda la fruta producida a precios comparativamente altos durante el período del contrato, y le proveen asistencia técnica. A cambio, el productor se compromete a no vender la fruta a otras empresas y a transferir virtualmente el control técnico de su finca a la Standard, reteniendo únicamente las responsabilidades laborales y funciones administrativas.

Pocos años después Del Monte, United Brands y Exportadora Bananera Noboa (EBN) siguieron líneas similares, de tal forma que en la actualidad, en un momento en el que los programas aparentemente se han estabilizado, los productores asociados, que representan sólo el 8% de los productores asociados, que representan sólo el 8% de los productores, controlan el 30% de la superficie, abastecen aproximadamente el 50% de las exportaciones y reciben el 70% de las utilidades percibidas por este actor social.

Este cambio tiene importantes consecuencias tanto a nivel interno como en el plano internacional, las cuales son analizadas por separado.

Internamente, la modernización y heterogenización tecnológica han tenido efectos significativos desde el punto de vista social. En efecto, la superficie sembrada, que hacia 1964 alcanzó casi 200.000 has. y en 1976, después del cambio de variedad, se redujo a 86.000, cayó a 58.000 en 1984, mientras los volúmenes producidos se han mantenido constante. El número de trabajadores ha declinado también de aproximadamente 60.000 en 1976 a 35.000 en 1984. Estas reducciones han significado también cambios en la estructura interna de cada actor social.

Aunque la heterogeneidad interna de los productores, que ha caracterizado históricamente a este grupo, todavía se mantiene, ha sido claro el desplazamiento de un numeroso grupo de pequeños productores con rasgos campesinos o semicampesinos; es notable también la consolidación de un grupo de productores altamente tecnificados, que apropian la mayor parte de las utilidades y se benefician por poseer un mercado estable. Actualmente entre los productores pueden definirse algunos grupos: en primer lugar sobresale un número reducido de productores-exportadores, que poseen grandes propiedades altamente tecnificadas. Entre ellos se destaca EBN. Un segundo grupo está conformado por grandes productores independientes, con rasgos tradicionales y baja tecnificación; entre los medianos productores hay dos tipos, los asociados y los independientes, que mantienen un nivel tecnológico tradicional; y, finalmente, se encuentra un reducido grupo de productores semicampesinos o campesinos que ha logrado mantenerse aún en el mercado.

Además del desplazamiento de gran número de campesinos, de la heterogenización interna favorecida por la diferente relación con los exportadores y de la reducción del área sembrada, se puede observar una tendencia a la concentración en la tenencia de la tierra. En el Cuadro N 1 se presenta cifras claras al respecto, en especial el significativo aumento del índice de concentración de Gini.

Entre los exportadores se han dado también cambios muy importantes. Entre ellos se destacan el aumento en la concentración económica, la consolidación de una estructura de duopolio, el desplazamiento de empresas medianas y pequeñas, y la participación creciente de las transnacionales.

CUADRO N. 1

EXTENSION Y ESTRUCTURA DE TENENCIA DE LA TIERRA EN LA PRODUCCION BANANERA ECUATORIANA: 1965 - 1980

AÑO	EXTENSION REGISTRADA	NUMERO DE PROPIEDADES	SUPERFICIE MEDIA (AS)	COEFICIENTE DE GINI
1965	175.361	2.592	68	0.49
1970	127.419	3.069	41	0.57
1980	59.552	2.406	25	0.63

Fuente: Larrea, Espinosa, y Sylva, (1985).

En el Cuadro N. 2 se pueden observar los cambios en la estructura por empresas de las exportaciones ecuatorianas entre 1964, 1976 y 1982.

Mientras en 1964 ninguna empresa individual superaba la sexta parte de las exportaciones, en 1976 fue claro el predominio de EBN, y desde 1982 Standard Fruit ha alcanzado también un tamaño comparable, claramente superior a las empresas restantes. Todas las empresas medianas, que en 1964 abastecían casi la mitad de las exportaciones, han desaparecido, y actualmente sólo existe una, de constitución reciente. La franja ocupada por empresas pequeñas se ha debilitado también.

CUADRO N. 2

**ESTRUCTURA DE MERCADO EN LA EXPORTACION BANANERA:
AÑOS SELECCIONADOS**

EMPRESA	PARTICIPACION PORCENTUAL EN:		
	1964	1976	1982
E.B.Noboa	15.8	44.6	36.8
Standared Fruit	16.6	20.5	30.8
United Brand (U. Fruit)	14.4	10.0	3.1
Del Monte	0.0	0.0	7.4
UBESA	12.6	13.3	0.0
EFE	10.3	0.0	0.0
Otras	30.7	11.6	21.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: Larrea, Espinosa, y Sylva (1985).

Se puede observar además un ascenso en la participación conjunta de las transnacionales, que llegó al 40% en 1982, y ha continuado incrementándose después.

La consolidación de EBN se da principalmente hacia principios de los años 70. Entre las condiciones que la favorecieron merece destacarse una estrategia flexible de amplia diversificación geográfica de las exportaciones, el manejo simultáneo de fruta de distintos niveles de calidad y precio, el substancial apoyo estatal, y sobre todo, el acceso a precios del petróleo substancialmente inferiores a los internacionales para el transporte internacional de la fruta.

Actualmente esta empresa, cuya participación en el mercado mundial del banano es casi igual a la correspondiente a Del Monte, se abastece de fruta de buena calidad proveniente de su propia producción y de algunos productores asociados, destinada a los mercados tradicionales, principalmente en Europa Occidental; además compra cantidades significativas de fruta a productores independientes, y la vende sobre todo en mercados no tradicionales. EBN es actualmente el principal comprador de los productores medianos y pequeños poco tecnificados, con quienes mantiene relaciones que pueden calificarse de clientelares. Aunque la empresa ha incorporado nuevas estrategias, su presencia refleja sobre todo los rasgos tradicionales del subsistema bananero ecuatoriano.

El caso de Standard Fruit es distinto. Esta firma, que hasta 1976 compraba en el Ecuador fruta de segunda calidad a nivel internacional, (la única producida por el país hasta aquel entonces), manteniendo niveles comparativamente moderados, inestables y con fuertes cambios estacionales en sus operaciones, pasa en pocos años a comprar, en forma estable y masiva fruta de primera calidad para el mercado norteamericano. De este modo rompía con el papel tradicional asignado por las transnacionales al país desde 1965. Por otra parte, la empresa continúa operando, como lo hacía tradicionalmente, con productores independientes, quienes representan tantantancasi la mitad de sus compras totales.

Del Monte, cuyas operaciones en el Ecuador son modestas, ha seguido, con ciertas diferencias, un modelo similar a la nueva política de Standard, aunque a menor escala. El caso de United Brands es menos claro, y al parecer no se inscribiría dentro de la nueva estrategia de las restantes transnacionales, debido sobre todo a la irregularidad de sus compras en el Ecuador.

Una visión de conjunto de los efectos de los cambios recientes sobre la estructura social, muestra un marcado proceso de concentración en la distribución social del excedente, de reducción en la participación nacional en el valor agregado, y de disminución paralela en los enlaces y articulaciones entre el complejo bananero y el conjunto de la economía nacional. En consecuencia, aunque la posición internacional del país en el mercado mundial haya mejorado, este cambio ha repercutido negativamente, debido a la simultánea reducción en la capacidad de difusión social y regional del excedente generado.

Las peculiares condiciones sociales del desarrollo bananero en el Ecuador, en especial la propiedad nacional del sistema productivo, el predominio de medianas propiedades, la escasa concentración en el mercado de exportación, y la mayor demanda de mano de obra, condujeron a que el "efecto multiplicador" del desarrollo de las exportaciones de banano sobre la economía nacional fuera substancialmente más alto que en los enclaves centroamericanos. (3)

El auge bananero articuló el desarrollo agrícola del Litoral ecuatoriano, permitió la migración masiva de la Sierra a la Costa, aceleró el proceso de urbanización, y en especial el crecimiento de centros intermedios en el Litoral. Así mismo permitió la expansión del sector público hasta 1965, contribuyendo substancialmente a la consolidación del desarrollo del capitalismo en el país.

Este peculiar potencial para revertir el desarrollo de las exportaciones en el crecimiento del producto y en un conjunto de transformaciones sociales es el que se ha debilitado substancialmente desde 1976. En efecto, pueden sintetizarse algunos cambios en este sentido:

a) La participación de los trabajadores en el excedente generado ha caído del 52% en 1965 al 37% en 1984, como puede observarse en el Cuadro N 3. Esta declinación, que merma la capacidad del país para retener los frutos de su esfuerzo productivo, se debe a la declinación del número de trabajadores a apenas un tercio de los existentes en 1965, y a una pérdida en la capacidad adquisitiva de los salarios, que será analizada más adelante.

b) La reducción del número de productores (véase Cuadro N 1), la exclusión de la mayor parte de los campesinos, y la concentración de las utilidades del grupo en manos de un reducido sector altamente capitalizado tienen obvios efectos regresivos.

c) La fracción del excedente apropiado por los exportadores se ha incrementado, al igual que la participación en el mismo de transnacionales que lo reinvierten fuera del país. Es también negativo en este sentido el efecto de la virtual eliminación de empresas medianas y pequeñas de exportación.

En síntesis, a la mayor desnacionalización del excedente bananero debe añadirse la concentración en la participación nacional en el mismo.

El segundo punto de vista sobre los cambios recientes corresponde al estudio de la situación internacional. Aunque el Ecuador continúa parcialmente cumpliendo con las funciones que caracterizaron su participación en la fase de crisis, como abastecedor secundario, proveedor de reserva para las transnacionales, y como vendedor de fruta de segunda calidad, desde 1977 este rol es complementado con su papel como abastecedor estable de cantidades significativas de fruta de primera calidad para el mercado norteamericano, función que las transnacio-

nales reservaron principalmente para sus divisiones en América Central.

CUADRO N. 3				
ESTRUCTURA DE APROPIACION SOCIAL DEL VALOR AGREGADO EN UNA CAJA DE BANANO EN 1965 Y 1984, EXCLUYENDO IMPUESTOS.				
CONCEPTO	1965		1984	
	U.S.\$	%	U.S.\$	%
Utilidad exportador	0.45	36.6	0.85	45.2
Utilidad del productor	0.14	11.4	0.33	17.6
Salarios trabajadores	0.64	52.0	0.70	37.2
TOTAL	1.23	100.0	1.88	100.0

Fuente: Larrea, Espinosa, y Sylva (1985).

Cuáles fueron las razones que impulsaron a Standard Fruit, y en menor medida también a Del Monte, a adoptar este cambio en su estrategia de largo plazo?

Aunque no existen datos concluyentes para una respuesta categórica a este interrogante, puede sostenerse la siguiente hipótesis, fundamentada en un monto razonable de información: (4)

Standard Fruit y Del Monte decidieron impulsar programas destinados a convertir al Ecuador en un proveedor estable de elevadas cantidades de banano de primera calidad, como respuesta a distintos hechos económicos, laborales y políticos que han conducido a un deterioro persistente de las ventajas comparativas que beneficiaron a los enclaves centroamericanos desde 1965.

Entre las razones económicas se destacan la rápida propagación de la Sigatoka Negra en Centroamérica y Colombia, las consecuencias del aumento de los impuestos a la exportación de banano de los principales miembros de la UPEB (especialmente hasta 1984), y de la elevación de los salarios en dichos países.

Desde el punto de vista laboral, se observa la consolidación de los sindicatos de trabajadores bananeros centroamericanos, y de su poder de negociación, sobre todo durante la segunda mitad de la década del 70.

Finalmente, entre las causas políticas que posiblemente fueron las más importante, sobresalen la creación y consolidación de la UPEB; la aparición de tendencias nacionalistas como la de Torrijos en Panamá; el triunfo de la revolución Sandinista, y la posterior desestabilización de la región, como consecuencia de la creciente insurgencia guerrillera en El Salvador; la sangrienta represión en Guatemala; la presencia militar norteamericana en Honduras y el apoyo estadounidense a la contrarevolución en Nicaragua.

La Sigatoka Negra se difundió rápidamente por Centroamérica y Colombia. Desde su aparición en Honduras en 1969, y hasta 1987 no se había presentado en el Ecuador. Sus elevados costos de control representaron para el Ecuador una ventaja comparativa de aproximadamente 35 centavos de dólar por caja hacia principios de los años 80, que significaron el 10% del precio FOB. (5)

La elevación de los costos de producción en los principales productores centroamericanos a mediados de los 70, originada en incrementos salariales, la aplicación de impuestos a la exportación, y en la elevación del precio internacional de petróleo, repercutió en la reversión, a favor del Ecuador, en la relación de costos comparativos internacionales, como puede apreciarse en el Cuadro N. 4.

CUADRO N. 4			
COSTOS FOB COMPARATIVOS POR CAJA DE BANANO			
EN 1973 Y 1976			
(U.S.\$)			
PAIS	1973	1976	
Costa Rica	1.57	2.64	
Guatemala	----	2.48	
Honduras	1.60	2.46	
Panamá	1.62	2.62	
Promedio Ponderado	1.6	2.58	
Ecuador	1.80	2.21	

Fuente: Ellis (1983).

Según Ellis, asumiendo una desventaja ecuatoriana en el transporte internacional de 20 centavos, el Ecuador habría mantenido, en puerto de destino, una ventaja de 17 centavos por caja en 1976. El incremento posterior de los costos de control de la Sigatoka Negra, el aumento de los impuestos en 1981, y la eliminación de un impuesto ecuatoriano de 7 centavos por caja en 1977 han tendido a aumentar esta diferencia, al menos hasta 1984.

En el plano laboral, el autor mencionado plantea que el poder de negociación de los sindicatos bananeros centroamericanos fue comparativamente débil hasta 1960, y se ha fortalecido posteriormente, en especial desde 1973, repercutiendo en importantes elevaciones salariales. Si bien es cierto que la respuesta de las transnacionales, mediante substanciales incrementos en la productividad del trabajo, la extensión de programas de productores asociados y en numerosos casos la represión, ha sido eficiente, no es menos significativo el hecho de que el movimiento sindical en la rama bananera es extremadamente débil en el Ecuador, y el diferencial de salarios es muy grande, como puede apreciarse en el Cuadro N. 5.

CUADRO N. 5**SALARIOS MENSUALES DE LOS TRABAJADORES BANANEROS EN
DISTINTOS PAISES: 1975**

PAIS	COMPAÑIA	SALARIO (U.S.\$)	INDICE
Panamá	United Brands	72.50	100.0
Costa Rica	United Brands	56.20	77.5
Honduras	Standard Fruit	51.20	70.6
Honduras	United Brands	47.50	65.5
Guatemala	Del Monte	43.70	60.3
Ecuador		36.00	49.7

Fuentes: Ellis (1983); Banco Central del Ecuador (1982).

Finalmente se encuentran las razones políticas. Tradicionalmente, las compañías bananeras han negociado en Centroamérica con burguesías locales y gobiernos económicamente y políticamente débiles, obteniendo contratos extremadamente favorables a sus intereses. En los años 70, sin embargo, la situación comenzó a revertirse, a raíz de hechos como la creación y consolidación de la UPEB, el establecimiento del impuesto común a la exportación, la aparición de ensayos como COMUNBANA y otros, que han buscado limitar el poder de las transnacionales, y el fortalecimiento de la investigación tecnológica enfrentada por países de la UPEB, como en el caso de ASBANA en Costa Rica.

Es indudable que estos hechos han repercutido, independientemente de su relativo éxito coyuntural, en una alteración de fondo de la correlación de fuerzas en el largo plazo entre las transnacionales y los países productores. El desarrollo de nuevos canales de abastecimiento en el Ecuador mejora, en este contexto, la posición relativa de las compañías.

Por otra parte, la evolución reciente de los conflictos políticos en Centroamérica desde 1979, y la generalización de la violencia en muchos países de la región indudablemente han influido también en la política de largo plazo de las transnacionales.

Los trabajadores en el Subsistema Bananero Ecuatoriano

Comenzando el estudio específico de los trabajadores bananeros ecuatorianos desde una perspectiva general, puede afirmarse que el auge bananero condujo a la rápida constitución de un numeroso proletariado en la rama, estimado en aproximadamente 100.000 trabajadores en 1964. Sin embargo, no se produjo, sino en forma marginal, el desarrollo de organizaciones gremiales y políticas que lo representarían. Entre los elementos que explicarían esta ausencia pueden mencionarse:

a) La limitada identidad social de los trabajadores como un proletariado agrícola diferencia-

do. Se dio, probablemente desde el inicio, una significativa presencia de campesinos semiproletarios en este grupo social.

b) El origen migratorio reciente, ya que la mayoría de los trabajadores provino de distintas provincias de la Sierra, y enfrentó un proceso de cambio cultural.

c) La gran dispersión en las relaciones obrero-patronales; la limitada presencia de grandes propiedades; la frecuente existencia de intermediarios y subcontratistas, y la inestabilidad de la relación laboral.

d) La amplia difusión regional del cultivo, que se extendió a lo largo de la mayor parte de tierras aptas en el Litoral.

Estas condiciones contrastan claramente con las prevalecientes en las plantaciones bananeras centroamericanas, concentradas en zonas de difícil acceso, con relaciones laborales estables y una sola compañía.

Salvando casos especiales, ocurridos sobre todo en grandes propiedades como Tenguel (plantación de la United Fruit), el desarrollo de gremios rurales fue mínimo. Los estibadores portuarios, por el contrario, se organizaron desde los primeros años, constituyendo el sindicato de Standard Fruit, llamado SUTEF, en 1956, y el de EBN en 1964.

Durante los años 50 los salarios fueron significativamente superiores a los de la Sierra, e incluso a los de otras actividades agrícolas del Litoral. Pese a ello, en términos internacionales se mantuvieron por debajo de los centroamericanos. La necesidad de incentivar la migración, en un contexto de acelerado crecimiento de la producción, permitió esta ventaja interna de los salarios en la rama bananera. Su reducido valor en términos internacionales se explica en gran parte por los bajos precios internos de los alimentos y bienes salario, que a su vez fueron posibles por el predominio de formas no capitalistas de producción en el sector agropecuario doméstico, en especial la hacienda tradicional serrana.

La crisis iniciada en 1965 cambió substancialmente la situación para los trabajadores. El estancamiento de las exportaciones y el cambio tecnológico originado en la introducción del Cavendish condujeron a una reducción de la demanda de fuerza de trabajo, al abandono de la actividad bananera en la Costa Centro y Norte, y al consecuente crecimiento del desempleo y subempleo. Los precios internos, comenzaron a ascender luego del agotamiento de las posibilidades de reproducción ampliada de la hacienda tradicional y la generalización de relaciones capitalistas en el agro. Finalmente, la virtual desaparición de una renta diferencial a favor del país redujo las utilidades percibidas por los exportadores, y los incentivó para transferir el costo de la crisis a otros actores sociales.

En estas condiciones, se dio un substancial deterioro en la capacidad adquisitiva de los salarios, que hacia 1976 mantuvieron apenas la mitad de su valor en 1952. En el Cuadro N. 6 puede observarse la evolución de esta variable entre 1952 y 1984.

En consecuencia, los efectos de la crisis fueron transferidos por los exportadores a los trabajadores, y también a los productores. La naturaleza oligopsónica del mercado de exportación, la sobreoferta de fuerza de trabajo en un mercado laboral concurrencial, la débil organización sindical, y el sistemático incumplimiento de la legislación laboral por parte de los productores condujeron a esta situación. Por tal motivo, desde 1976 el salario de los jornaleros agrícolas apenas les permite la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo en el nivel de subsistencia, siendo deplorables sus condiciones de vivienda y salubridad. En 1984, el salario alcanzó los 67 dólares mensuales, y su valor internacional ha declinado en los últimos años, a causa de la políti-

ca cambiaría.

Durante el período 1965-76, las economías campesinas de la Costa jugaron un importante papel al contribuir de distintas formas al abaratamiento del costo de reproducción de las fuerzas de trabajo en el sector bananero. En efecto, no solamente permitieron la reducción del costo inmediato de reposición de la fuerza de trabajo con la producción doméstica para el autoconsumo, sino que cubrieron también la reproducción de los trabajadores y su mantenimiento en períodos no productivos, como la vejez. Esta relación fue posible por el carácter semicampesinos de numerosos jornaleros agrícolas. (6)

CUADRO N. 6

CAPACIDAD ADQUISITIVA DE LOS SALARIOS DE LOS TRABAJADORES RURALES NO CALIFICADOS EN EL SUBSISTEMA BANANERO: 1952 - 1984

AÑO	CAPACIDAD ADQUISITIVA INDICE	
	(Suces de 1965)	(base 1952 : 100)
1952	770	100.0
1961	735	95.5
1964	620	80.5
1968	525	68.2
1969	595	77.3
1974	440	57.1
1976	415	53.9
1978	325	42.2
1980	726	94.3
1984	477	61.9

Fuente: Larrea, Espinosa, y Sylva (1985).

La situación actual de los jornaleros rurales ha cambiado en muchos aspectos. La modernización tecnológica, introducida sobretodo entre los productores asociados, ha reducido casi en un 50% el número de trabajadores, como ya se ha mencionado. Paralelamente, se han dado transformaciones en el mercado laboral y en la composición social de los jornaleros, que se detallan a continuación:

a) El cambio tecnológico ha reducido drásticamente las tareas no especializadas que antes ocupaban mano de obra no calificada proveniente de los campesinos semiproletarios. Así, el deshierre manual ha sido sustituido por el uso de agroquímicos, el transporte al hombro de los racimos por los funiculares, etc.

b) En consecuencia, el porcentaje de campesinos entre los jornaleros ha declinado radicalmente, de tal forma que la gran mayoría de los actuales trabajadores son proletarios sin tierra, dedicados exclusivamente a la actividad bananera.

c) Se observa también una definida división del trabajo, y una creciente especialización de

los trabajadores en distintas tareas. Para las actividades que no permiten el empleo permanente en una sola finca, se forman cuadrillas itinerantes que van rotando entre distintas propiedades.

d) De acuerdo con las encuestas realizadas, el 63% de los trabajadores tiene relaciones permanentes con sus patrones, y entre ellos, el 71% reside en las fincas. El grupo restante, (37% del total) está conformado principalmente por cuadrilleros itinerantes, cuyas relaciones laborales están mediatizadas por el jefe de cuadrilla, quien es un subcontratista del dueño de la finca. Estos cuadrilleros, y algunos trabajadores permanentes, residen habitualmente en pequeños y medianos poblados de la región.

e) La edad de los trabajadores es casi siempre inferior a los 40 años, con un fuerte predominio de jóvenes. La mayoría son solteros, o tienen familias pequeñas. Esta peculiar situación se debe a la tendencia generalizada a despedir a los trabajadores maduros, sin indemnización ni beneficio social alguno, y sustituirlos por jornaleros jóvenes más eficientes.

f) En la mayoría de los casos no se cumple la legislación laboral, que beneficia a los trabajadores con un salario mínimo, sobresueldos, el derecho a la jubilación, la estabilidad en el trabajo y el seguro social. Se han institucionalizado distintos mecanismos de represión para contrarrestar el descontento laboral, como el despido de los trabajadores inconformes, la presencia de bandas armadas patronales, el frecuente uso de la violencia, y el soborno a los inspectores y jueces laborales.

g) En este contexto, más del 90% de los trabajadores no tienen ninguna organización sindical. Los pocos gremios establecidos se encuentran en las propiedades grandes con numerosos trabajadores permanentes, que usualmente se benefician de contratos colectivos y de legislación laboral.

h) Cuando los jornaleros no organizados alcanzan la edad aproximada de 40 años y son despedidos, se ven obligados a buscar su sobrevivencia, por lo general en el sector marginal urbano. Ante la desvinculación de las antiguas relaciones con las economías campesinas, es este sector ahora el que asume los componentes no inmediatos de la reproducción de la fuerza de trabajo en el sector bananero, proveyéndolo de nuevos jornaleros, y financiando los períodos de madurez, vejez y enfermedad de los trabajadores.

En este nuevo contexto continúa operándose un papel activo de forma no capitalista de producción, sometidas a la funcionalidad del capitalismo con el propósito de abaratar el costo de reproducción de la mano de obra en el sector exportador, en el sentido planteado por Samir Amín. (7) La creciente intervención de las transnacionales, la modernización tecnológica, la descomposición de viejas formas no capitalistas en el agro han cambiado algunos aspectos de esta articulación, pero el proceso existe aún.

El caso de los estibadores portuarios proporciona una visión complementaria de esta problemática. A continuación se exponen algunos de los resultados del estudio empírico realizado sobre los trabajadores en Puerto Bolívar, desde donde se embarca más de la mitad de las exportaciones de fruta del país.

El 90% de la actividad en el puerto es exportación de banano, y su desarrollo es significativo desde 1969. El cambio tecnológico ha afectado también a los estibadores. En 1977 Standard Fruit reemplazó la tradicional estiba al hombro por el empleo de bandas transportadoras, cuyo uso se extendió rápidamente. En los últimos años, United Brands ha comenzado a usar el sistema de "palettes", grandes cajas que se arman y sellan en las fincas, y luego se embarcan con grúas, eliminando casi por completo el trabajo de los estibadores.

En la actualidad coexisten aún las tres técnicas en Puerto Bolívar. United Brands usa "paletes". Standard, Del Monte, en gran parte EBN, y otras empresas utilizan las bandas transportadoras, mientras que el embarque al hombro se emplea en los momentos de pico en la exportación, cuando su uso es casi general como refuerzo, y también de manera permanente en algunos embarques de EBN y de otras empresas.

Estos cambios han repercutido en una substancial reducción del número de estibadores, cuyo valor es próximo al 50% entre 1977 y 1985. Los sindicatos han logrado mermar parcialmente esta tendencia.

Actualmente existen aproximadamente 1350 estibadores en el puerto; 250 trabajan para Standard Fruit; 620 para EBN (de los cuales sólo 400 están sindicalizados); 280 pertenecen a dos empresas pequeñas que operan especialmente para Del Monte, y finalmente existen 200 trabajadores que laboran sin contratos estables ni sindicatos, en cuadrillas autónomas. La tasa global de sindicalización es del 70%.

Ante un mercado laboral en reducción, con sobreoferta crónica y fácil restitución de trabajadores, los sindicatos no han logrado ni siquiera mantener la capacidad adquisitiva de los salarios. Estos perdieron el 40% de su valor entre 1967 y 1984, y su evolución ha quedado fuertemente rezagada incluso en relación al mínimo vital nacional.

Existen, sin embargo, substanciales diferencias entre las compañías. Los estibadores de Standard tienen ingresos casi dobles al mínimo vital en 1985, y se benefician con sobresueldos, seguro social y demás beneficios de ley, garantizados por el contrato colectivo. Los trabajadores de EBN, por el contrario, alcanzan en promedio sólo el 87% del mínimo vital, y sólo los sindicalizados tienen contratos estables. En los otros casos, el cumplimiento de la legislación laboral es limitado, aunque los trabajadores de Del Monte alcanzan salarios comparables a los de Standard.

Esta heterogeneidad interna, en todo caso, se da en un contexto caracterizado por la extrema pobreza. En 1985 el salario promedio alcanzó los 98 dólares al mes, equivalentes a 1.11 veces el mínimo vital, y el ingreso medio por persona alcanzó sólo los 382 dólares al año, frente a un promedio nacional de 1130. Las condiciones de vida son extremadamente duras: apenas el 32% tienen agua potable en su casa, y sólo el 18% dispone de servicios higiénicos en su vivienda.

El deterioro en los niveles salariales está relacionado con la debilidad de los sindicatos, que no solamente es atribuible al contexto desfavorable de negociación. En efecto, sólo uno de los cuatro gremios existentes (que es pequeño y de reciente creación) mantiene relaciones con la vertiente mayoritaria del movimiento obrero nacional, mientras que los dos mayores están casi completamente desvinculados de las centrales sindicales. Además su coordinación interna, y con los estibadores de Guayaquil, es mínima.

Las condiciones laborales, medidas mediante un índice que incluyó cumplimiento de la legislación, acceso a equipos mecanizados (que disminuyen el esfuerzo físico), estabilidad y frecuencia del trabajo (factor en ciertos casos crítico), mostraron ser claramente superiores en Standard Fruit, menos buenas en EBN, regulares en los otros sindicatos, y muy malas para los trabajadores no sindicalizados.

En cuanto a sus condiciones sociales, los estibadores son predominantemente costeños, definitivamente socializados en un contexto urbano -la migración de origen rural es baja, y de limitada importancia cultural- tienen niveles elevados de instrucción formal, con un promedio de 6 años de escolaridad, y son en su mayoría trabajadores maduros, con una edad promedio de

40 años, familias numerosas -con un promedio de 5.3 miembros- y un largo tiempo de permanencia en esta actividad.

La situación demográfica también varía entre las compañías, encontrándose los trabajadores más viejos, con mayores familias, en las dos empresas mayores (Standard y EBN).

Ante el deterioro de sus condiciones de vida, y como un recurso para complementar sus bajos ingresos y un acceso muchas veces inestable al trabajo, numerosos estibadores y sus familias han desarrollado distintas estrategias de subsistencia. Así el trabajo de otros miembros de la familias se da en el 73% de los casos, (8) el 28% de los trabajadores tiene un segundo empleo, y el 68% desarrolla alguna actividad complementaria de autosubsistencia, como la pesca, recolección de mariscos, confección de ropa, etc.

El recurso a las estrategias de subsistencia, sin embargo, no es general, y depende fundamentalmente de dos variables: la compañía de trabajo, y la estructura familiar. Los trabajadores de Standard, beneficiados por mejores condiciones laborales, desarrollan mínimas estrategias, mientras los estibadores de EBN y sobre todo los no sindicalizados apelan a ellas en forma más intensa. En cuanto a la composición familiar, las estrategias se desarrollan sobre todo en hogares constituidos, con hijos en edad de apoyar económicamente a sus padres: mientras tanto los hogares con hijos pequeños o sin hijos no las requieren o no las pueden llevar a cabo.

El estudio de los tipos de conciencia mostró el predominio de una percepción lúcida de su situación social y su relación con las compañías. Sin embargo, esta percepción está limitada al contexto local, y su conciencia a nivel nacional es elemental, así como la percepción de la posible inserción política y supralocal de sus reivindicaciones.

En general, puede afirmarse que los estibadores portuarios se encuentran en una situación desventajosa, tanto por la tendencia a la reducción de su número, que continuará en el futuro, como por el persistente deterioro de sus ingresos. Como resultado, sus niveles de vida son extremadamente bajos. Sin embargo, pueden diferenciarse claramente la situación de los trabajadores de Standard, relativamente favorable, regulada por un convenio colectivo y enmarcada en la legislación laboral; la de los obreros de EBN, caracterizada por niveles bajos de ingresos y condiciones sociales deterioradas, a pesar de ciertas ventajas obtenidas por el sindicato; y otras situaciones, entre ellas la menos favorable, que corresponde a los trabajadores no sindicalizados.

Analizando desde una perspectiva más amplia la situación de los trabajadores del sistema bananero, puede afirmarse que si bien, el cambio tecnológico ha elevado substancialmente la productividad del trabajo, han sido las empresas exportadoras, y en menor medida un grupo reducido de productores, quienes se han beneficiado, ya que los salarios han evolucionado desfavorablemente o se han mantenido estacionarios.

Conclusiones

A mediados de los años 70, un conjunto de situaciones económicas, laborales y políticas condujeron a una elevación de los costos internacionales comparativos de las divisiones que mantienen las tres principales transnacionales bananeras en América Central. Además a una reducción substancial de su capacidad de negociación política con los gobiernos de la región, que marcó el fin de una largo período en el cual estas empresas operaron en condiciones extremadamente favorables a sus intereses.

Al parecer, una de las estrategias impulsadas principalmente por Standard Fruit y Del Monte para enfrentar esta situación consistió en desarrollar en el Ecuador una fuente alternativa de abastecimiento de banano de alta calidad en forma estable y masiva, mediante la implantación de programas de productores asociados.

Aunque el substancial cambio tecnológico llevado a cabo, y la mejora de la posición ecuatoriana en el mercado mundial parecería ventajosas para el Ecuador, una análisis más detallado muestra que el excedente retenido por el país se ha reducido, que los efectos de difusión social y regional del desarrollo de las exportaciones se han debilitado también, y que los volúmenes exportados no han aumentado, de tal manera que el balance final es claramente desfavorable para los intereses nacionales.

Las ventajosa posición ecuatoriana en sus costos comparativos se debe en parte a sus salarios inferiores a los centroamericanos. Este desnivel no solamente se origina en distintas formas de articulación del sector exportador con formas no capitalistas, que han abaratado el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sino también en la existencia de peculiares condiciones sociales que han impedido la consolidación del movimiento sindical.

El escenario actual, caracterizado por el deterioro de las condiciones de vida y de empleo de los trabajadores bananeros, hasta el momento no ha favorecido un cambio significativo en su capacidad reivindicativa. Sin embargo, la evolución futura puede ser distinta, así como la política bananera del país frente a las transnacionales.

NOTAS

- 1 Véase **Larrea, C.**, "El Sector Agroexportador y su Articulación con la Economía Ecuatoriana durante la Etapa Bananera (1948-1972): Subdesarrollo y Crecimiento Desigual", en : **Lefeber, L.** (comp.), *Economía Política del Ecuador*, Quito: FLACSO - CERLAC, Corporación Editora Nacional, 1985.
- 2 Véase: **Glover, D.**, "Contract Farming and the Transnational", Tesis de Ph.D., Universidad de Toronto, 1982.
- 3 Véase: **Larrea, C., Espinosa, M. y Sylva, P.**, *El Banano en el Ecuador: Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo*, Quito: FLACSO, Corporación Editora Nacional, 1987.
- 4 Ibid.
- 5 En febrero de 1987 se encontró por primera vez la Sigatoka Negra en Esmeraldas, provincia marginal en la producción bananera ecuatoriana.
- 6 Véase, para un análisis detenido de la situación de los jornaleros rurales hasta 1977: **Barriga, L.**, "Límites Estructurales a la Transformación Capitalista de la Producción Bananera en Ecuador", Cuenca: IDIS, 1980; y **Palomeque, E. y Hoffmeyer, H.**, "La situación de los Jornaleros Rurales en la Zona de Machala (El Oro)", Quito: CESA, 1982.
- 7 Véase: **Amin, S.**, "La acumulación en Escala Mundial", Ed. Buenos Aires: Siglo XXI, 1975.
- 8 El número promedio de personas que trabajan por familia es de 2.16, valor superior al de Quito, de 1.57 en 1982.

BIBLIOGRAFIA**AMIN, S.**1975 *La Acumulación en Escala Mundial*. Buenos Aires: Siglo XXI.**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**1982 *Boletín Anuario*. No. 5.**BARRIGA, L.**

1980 "Límites Estructurales a la Transformación Capitalista de la Producción Bananera en Ecuador." Cuenca: IDIS.

ELLIS, F.1983 *Las Transnacionales del Banano en Centroamérica*. San José de Costa Rica: EDUCA.**GLOVER, D.**

1982 "Contract Farming and the Transnational." Tesis de Ph.D., Universidad de Toronto.

LARREA, Carlos1985 "El Sector Agroexportador y su Articulación con la Economía Ecuatoriana durante la Etapa Bananera (1948-1972): Subdesarrollo y Crecimiento Desigual. "En Lefebvre, L. (comp), *Economía Política del Ecuador*. Quito: FLACSO - CERLAC. Corporación Editora Nacional.**LARREA, Carlos, Malva ESPINOZA y Paola SYLVA**1987 *El Banano en el Ecuador: Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo*. Quito: FLACSO, Corporación Editora Nacional.**LEFEBER, L.**1985 *Economía Política del Ecuador*. Quito: FLACSO-CERLAC, Corporación Editora Nacional.**PALOMEQUE, E., H. HOFFMEYER.**

1982 "La situación de los Jornaleros Rurales en la Zona de Machala (El Oro)". Quito: CESA.

Este Documento de Trabajo se imprimió con un tiraje de 500 ejemplares , en la imprenta de la FLACSO - Sede Ecuador, Junio de 1988