

# EL MODELO AGROEXPORTADOR ECUATORIANO

FERNANDO VELASCO A. (\*)

El extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas que se dio entre mediados del siglo XVIII y mediados del XIX se proyectó de la esfera de la producción a la del intercambio, consolidando definitivamente la división internacional del trabajo.

En este contexto, una serie de antiguas colonias van a dinamizar su intercambio comercial en base a la exportación del sector primario y a la importación de manufacturas. En estos países se definió un modelo de desarrollo volcado hacia afuera y dependiente de las economías centrales del sistema capitalista mundial, el mismo que se especificó en función de la interrelación de factores internos y externos determinando una cierta forma de vinculación al mercado mundial.

El presente artículo, precisamente, trata de señalar ciertas características fundamentales que tuvo la vinculación de la economía ecuatoriana al mercado mundial, y, además, busca puntualizar la especificidad del modelo agroexportador que devino de esta vinculación. En la coyuntura actual, este trabajo trasciende lo que sería un simple afán de conocimiento científico. Estamos viviendo una fase de transición entre dos estadios de dependencia. El sistema productivo, político e ideológico del país

---

(\*) Profesor de la Universidad Central y de la Universidad Católica.



está mutándose, marcadamente en ciertos aspectos, subrepticamente en otros. Y la causa fundamental de este hecho es el reordenamiento del esquema de vinculación al sistema capitalista mundial. En este sentido, es oportuno examinar los fundamentales elementos constitutivos del modelo que estamos dejando atrás, ya sea para comprender las rupturas fundamentales que se están marcando en la estructura social, ya para comprender el carácter original de los elementos que se reacondicionan de acuerdo con la nueva funcionalidad que se está gestando.

Sin embargo de que estamos conscientes de la necesidad de un análisis global de la estructura social, hemos limitado el ámbito de este estudio a la estructura productiva, mencionando los elementos superestructurales tan sólo en la medida que era imprescindible para comprender el alcance de lo propuesto.

## I. LA EXPANSION CACAOTERA

El incremento en el nivel de ingreso de los países centrales permitió que en el último cuarto del siglo pasado se expanda considerablemente la demanda de productos agrícolas tropicales. En estas condiciones, como es obvio, van a crecer las exportaciones. Así, en el Ecuador, éstas pasaron de cerca de 5 millones de dólares en 1883 a más de 7 y medio millones en 1894, habiendo incluso alcanzado los 9.7 millones en 1890.<sup>1</sup> De ellos, la parte más importante correspondía a la exportación del cacao, y el resto al café, la tagua, los cueros y el caucho<sup>2</sup>.

Este proceso fue consolidando la posición de los grupos dominantes del litoral, y especialmente de la burguesía bancaria y exportadora. El partido liberal, que expresaba estos intereses, presionará cada vez más fuertemente desde 1884 y llegará finalmente al enfrentamiento victorioso con los núcleos latifundistas de la Sierra, luego del pronunciamiento del 5 de junio de 1895. En estas condiciones se va a acelerar la integración dinámica al mercado mundial. Signo inequívoco de ello fue el crecimiento de las exportaciones: 7.5 millones de dólares en 1900, 8 en 1901, cerca de 11 en 1904, 13 en 1912, decaerán algo durante la Guerra, sin embargo de lo que alcanzarán a 16.2 en 1916, 20.2 en 1919 y llegarán al clímax en 1920, año durante el cual el Ecuador exportó 22'174.000 dólares<sup>3</sup>.



La incorporación del Ecuador al mercado mundial fue relativamente tardía, dado el tipo de producto que fundamentaba el auge. En efecto, como es bien conocido, dentro de la activación de la demanda de productos primarios de ultramar, cobraron prioridad para los países centrales los productos agrícolas de clima templado, que constituían la base de su dieta. Los productos tropicales se demandaron activamente en una segunda fase, cuando el ingreso por persona había crecido lo suficiente como para justificar una importación masiva de productos como el café o el cacao.

Esta fase en la que se viabilizó la incorporación de los países que, como el Ecuador exportaban productos tropicales, coincidió con la consolidación del capitalismo monopolista, caracterizado clásicamente por Lenin como exportador del capital del centro hacia la periferia. Pese a esto la expansión exportadora del Ecuador se caracterizó por el control nacional, tanto del sistema productivo como de los mecanismos internos de comercialización y acopio. La interrelación se dio, en estas condiciones, casi exclusivamente restringida al intercambio comercial, aunque, es preciso recordarlo, el capital extranjero fue el que permitió la construcción de la más importante obra de infraestructura del país: el ferrocarril que unió Guayaquil y Quito.

Esta situación es explicable en la medida que el cacao no requería para su producción, ni una elevada concentración de capital ni una sofisticada tecnología. Además, a partir de 1860 es patente un franco proceso de consolidación del estado nacional, el mismo que se definió con la revolución liberal de 1895. La burguesía exportadora logró así articular un modelo económico-político con la participación de las otras fracciones de la clase dominante, que viabilizó su función de intermediario con el capitalismo mundial.

La relación comercial en principio se dio especialmente con países de Europa Occidental, Francia, Inglaterra y Alemania. Sin embargo, a partir de 1910, los Estados Unidos fueron desplazándolos como el más importante comprador, acentuándose esta relación con el estallido de la Guerra Mundial<sup>4</sup>.



## LA ARTICULACION DEL MODELO

Enfrentados a una coyuntura internacional favorable, desde mediados del siglo XIX los productores buscaron la ampliación de sus plantaciones.

El capital requerido para ello fue obtenido, en parte dentro del propio sector, pero fundamentalmente en base al crédito otorgado por el sistema bancario. Esta relación ligará estrechamente a banqueros y exportadores. De esta suerte, cobraron los primeros un cierto poder, el mismo que se acrecentó cuando a partir de 1910, el incremento de la oferta de cacao endureció las condiciones del mercado, obligando a realizar exportaciones a consignación.

Al haber descansado la producción exportable casi exclusivamente en las grandes plantaciones, el núcleo básico que acumuló el capital fue la burguesía exportadora y bancaria asentada en Guayaquil. Dentro del circuito del cacao, absorbía el excedente a través del trabajo asalariado y del sistema de redención de cultivos<sup>5</sup>. A su vez, el excedente producido por el trabajo no remunerado de la Sierra, se concentraba en las manos de la aristocracia terrateniente, que abastecía el mercado interno y de esta manera se beneficiaba del auge.

La interrelación entre las dos zonas productivas va a determinar un flujo de la plusvalía acumulada en la Sierra, hacia la Costa. Este flujo operaba a través de dos canales:

- 1) La Sierra, productora de alimentos, adquiría bienes manufacturados los mismos que eran importados por Guayaquil. Puesto que estas manufacturas se pagaban con las exportaciones de cacao, a fin de cuentas, mediatizados por la relación internacional, se estaba intercambiando los alimentos serranos por el cacao costeño. Al existir diferentes niveles de productividad, llevando la peor parte los latifundios de la Sierra, se producía un desequilibrio expresado en la relación de precios.
- 2) La consolidación del sistema bancario nacional, posibilitaba que el capital circule hacia las actividades más rentables. En este caso hacia la producción cacaotera y la importación de manufacturas.



En términos políticos, la interdependencia señalada posibilitó el entendimiento entre la burguesía costeña y los terratenientes serranos, teniendo los primeros el papel hegemónico. Esto es, si bien, como anotamos, se producía un flujo de plusvalía hacia la costa, el auge compensaba en términos absolutos esta transferencia.

La prueba de esto lo encontramos en el hecho de que a partir de 1921, en que entra en crisis la exportación, pierde funcionalidad el modelo en términos políticos. Al disminuir el monto de la masa de plusvalía, se acentúa lo oneroso de los flujos de capital que iban de la Sierra a la Costa, determinándose, especialmente a partir de 1925, una aguda inestabilidad política, signo inequívoco del afloramiento de las contradicciones en el seno de la clase dominante.

### EFFECTOS DEL AUJE EN LA ESTRUCTURA ECONOMICA

La expansión cacaotera, se asentó en una explotación extensiva de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo. Al haber residido la ventaja comparativa de la producción nacional en la existencia de condiciones ecológicas favorables y de una mano de obra barata<sup>6</sup>, no se produjo una substancial incorporación tecnológica. En estas condiciones de baja productividad por hombre ocupado, los salarios fueron reducidos puesto que allí residió la buena parte de la competitividad del cacao. Así, el excedente generado fue absorbido totalmente por los propietarios de la tierra y por los grupos exportadores.

Por otra parte, la explotación cacaotera no es una demandante dinámica de insumos. Con excepción de cierta maquinaria, que en todo caso se importaba, los elementos para la producción se obtenían en los propios límites de la plantación. El único elemento básico traído de afuera eran los alimentos, que complementaban la dieta de la fuerza de trabajo. Estos alimentos se producían básicamente en la sierra, en base de mano de obra no remunerada, atada a los grandes latifundios por el sistema de concertaje<sup>7</sup>.

En suma, el auge no propició la conformación de un mercado interno de alguna extensión, que estimulase una diversificación de la economía. Por el contrario, al agudizar la concentra-



ción del ingreso en pocas manos, contribuyó a que la demanda se vuelva sumamente sofisticada y sensible a la adopción de patrones de consumo extranjeros, que sólo pudieron ser satisfechos a través de importaciones.

Este último fenómeno, consolidado a través de la dependencia cultural del país frente a las naciones centrales, determinó una alta rentabilidad del comercio importador. De esta suerte, las utilidades netas acumuladas en la expansión exportadora o se reinvirtieron en el mismo sector, o se destinaron al comercio, o se invirtieron en bienes raíces especialmente propiedad urbana, o simplemente, sirvieron para sufragar toda suerte de consumo suntuario. En una palabra, el modelo de crecimiento hacia afuera se reprodujo a sí mismo, consolidando internamente la posición del país dentro de la división internacional del trabajo.

La reducida demanda, obviamente, limitó las posibilidades de que surgiese un sector manufacturero. Más aún, como señala O. Sunkel:

“El desarrollo de un sector exportador que compite con éxito en los mercados extranjeros significa, desde el punto de vista de la economía exportadora, que se ha desarrollado una actividad que tiene ventajas comparativas y por consiguiente, costos relativos menores que el resto de las actividades económicas del país; por consiguiente, las importaciones pagadas con las divisas que genera el sector más productivo de la economía, esto es el sector exportador, resultarán en principio más baratas que la producción nacional alternativa”.<sup>8</sup>

Esto es, en el Ecuador un posible sector manufacturero debía competir con el nivel de rentabilidad del sector productor de cacao, el cual era bastante alto<sup>9</sup>. Sin embargo, aún había una posibilidad adicional: que se hubiese otorgado competitividad al sector manufacturero a través de una adecuada política cambiaria y arancelaria. Ello obviamente no fue posible, por la hegemonía de la burguesía comercial, cerrándose así cualquier posibilidad de un proceso de industrialización<sup>10</sup>.

En suma, el auge cacaotero tuvo una muy limitada repercusión en los demás sectores de la economía. Si bien determinó



una mayor demanda de alimentos, esto no dinamizó el sector agropecuario serrano. En cambio propició la migración de mano de obra de la Sierra a la Costa,<sup>11</sup> actuando, en este sentido como poderosos estímulos, no sólo los salarios monetarios pagados en la costa, sino también la apertura del ferrocarril y, hasta cierto punto, la abolición del concertaje de 1918.

Es importante, además destacar el proceso de fortalecimiento económico del Estado, que al acrecentar sus ingresos en base a la tributación de las exportaciones, pudo expandir el gasto público. Claro está que ello implicó una mayor vulnerabilidad de la economía del país, puesto que la inversión y el empleo públicos dependían también de la suerte de las exportaciones.

### LA CAIDA DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO

La articulación económica entre los núcleos terratenientes de la Sierra y la burguesía exportadora y bancaria de la Costa tiene como expresión política el placismo. La eliminación de Alfaro y la paulatina derechización del liberalismo son el producto de este entendimiento que se da liderado por la burguesía financiera, la cual va a ganar considerable poder en la segunda década del siglo XX.

En 1912 con el propósito de “mantener el precio del cacao en los mercados internacionales”, se estableció la Asociación de Agricultores del Ecuador, a la cual se asignó un impuesto de tres sucres por cada quintal de cacao que se exportase<sup>12</sup>. Ahora bien, con el mismo ritmo con el que la Asociación iba controlando la exportación nacional de cacao, el Banco Comercial y Agrícola —eje del poder de la burguesía financiero-exportadora— iba controlando, a través de anticipos de dinero, a la Asociación de Agricultores del Ecuador<sup>13</sup>.

Este proceso de hegemonización de la burguesía financiera, se explica en función de las nuevas condiciones del mercado mundial. Entre 1911 y 1920, el valor de las exportaciones nacionales van a ascender, aunque irregularmente y con escaso dinamismo<sup>14</sup>. Obviamente, que en este comportamiento tuvo mucho que ver la Primera Guerra Mundial, la cual provocó no sólo el cierre de los importantes mercados europeos, sino además, una cierta baja de los precios, las usuales dificultades cambiarias y



un encarecimiento de los fletes y seguros.

Si la Guerra no afectó mayormente a las exportaciones, se debió al apareamiento de los Estados Unidos como principal comprador de nuestra producción, lo cual marcó un acentuamiento de la vulnerabilidad externa del país. En efecto, en 1917 y 1918, el mercado norteamericano llegó a absorber alrededor del 78% de nuestras exportaciones, compuestas en sus dos terceras partes por cacao. Sin embargo de esto, la importancia que el Ecuador tenía para los Estados Unidos como abastecedor de este producto, era escasa: tan sólo un 12% de las importaciones norteamericana de cacao provenían de nuestro país.<sup>15</sup>

Por otra parte, se percibe un proceso de deterioro de los términos de intercambio, lo cual fue especialmente grave ya que desde 1917 se propagó entre las plantaciones cacaoteras una plaga, la "monilla", que destruyó los sembríos, mermando la producción.<sup>16</sup> Finalmente, hay que destacar que en esta época van a aparecer una serie de países competidores en la exportación de cacao, los mismos que, a diferencia del Ecuador, incrementarán considerablemente su producción, y consecuentemente, su participación en la oferta mundial de este producto, agudizando la competencia y contribuyendo a la caída o por lo menos al estancamiento de los precios.<sup>17</sup>

Son en definitiva, estas condiciones las que posibilitan la hegemonía de la burguesía financiera. El endurecimiento de la demanda mundial significaba para el sector exportador en su conjunto, una creciente dificultad de realizar la masa de plusvalía que disponía. Frente a esto, su opción consistió en utilizar los canales monetarios y cambiarios a fin de asegurar la permanencia y la fluidez de un sistema de traslación de plusvalía que operaba en su beneficio a nivel nacional. De esta suerte, la hegemonía se concentró en la fracción financiera, la cual transparentó ese dominio a lo político, controlando crecientemente el aparato estatal.

La crisis del cacao, pues, se prefiguraba ya desde la primera guerra. Entre 1918 y 1920, el monto de las exportaciones del país conoció una notable alza. Sin embargo, en diciembre de 1920, la deflación mundial causada en última instancia por el fin de la guerra, afecta duramente a los precios del cacao que



de un máximo de 26.76 dólares por quintal que había alcanzado en marzo, cae a 12 dólares y sigue bajando en 1921 hasta llegar a un mínimo de 5,75 dólares.<sup>18</sup> En estas circunstancias, la presencia de una nueva plaga: la “escoba de bruja”, mucho más terrible que la “monilla”, acabará por arruinar las exportaciones, cuyo valor descendió hasta representar en 1923, algo más que la tercera parte de lo que había sido en 1920.<sup>19</sup>

En definitiva, fue la baja de precios lo que impidió la rehabilitación de las cacaoteras ecuatorianas, infestadas por las plagas. Al propagarse éstas, se incrementaba el costo del quintal listo para la exportación, lo cual hizo que el país no pudiese seguir compitiendo en un mercado saturado por una creciente oferta. De esta suerte, si bien apoyadas por un factor aleatorio, como son las plagas, fueron los propios mecanismos del sistema capitalista mundial —que crearon el exceso de la oferta— los directos causantes de la crisis. Incluso, respecto de las plagas, habría que señalar que su expansión se debió en buena parte al bajo nivel tecnológico vigente en las plantaciones, nivel que, como hemos señalado, se fundamentaba por las condiciones de la competencia.

## II. LOS EFECTOS DE LA CRISIS DE 1929

La atenuación de la dependencia marcada por la crisis de 1929, se produjo en una coyuntura en la que no existieron posibilidades de aprovecharla para iniciar un proceso de industrialización por substitución de importaciones.

En primer lugar, para 1929 habían transcurrido ya 9 años de la crisis cacaotera. En esas circunstancias, vigente durante toda aquella década la presión exterior a través de las importaciones, no fue posible la creación de un sector manufacturero. Por el contrario, la burguesía exportadora comenzó a transferir al país sus pérdidas a través de sucesivas devaluaciones<sup>20</sup>, pauperizando aún más a las masas y destruyendo toda posibilidad de que crezca el excesivamente reducido mercado interno.

Aún más, en 1925, esta burguesía fue desplazada en su hegemonía y perdió posibilidades de acumular capital. De esta manera, en 1930 no existían ni los capitales disponibles ni el mercado interno que posibilitase la industrialización. Más aún,



una década de crisis había logrado un cierto reacondicionamiento en el sistema productivo, que siguió básicamente orientado hacia el exterior.

Al no existir, por otra parte, una burguesía industrial, no se pudo contrarrestar políticamente las limitaciones de la estructura. En efecto a más de las débiles industrias costeñas, concentradas en la rama de bebidas y alimentos, el único núcleo industrial de alguna importancia en el país era el de los fabricantes textiles de la Sierra. Pero, tradicionalmente, desde su origen, la industria textil no había sido más que un apéndice de la aristocracia latifundista. No se concibe industrialización sin un cierto mercado interno, y no es posible crear éste en un país fundamentalmente agrícola sin atentar contra los propietarios de la tierra. En tales condiciones, no había posibilidad para que se articule un modelo que impulse los cambios que exigía la industrialización.

De todas maneras, fue este grupo de dueños de fábricas textiles el que se benefició de la coyuntura,<sup>21</sup> favorable tanto en términos económicos por la restricción de la capacidad de compra del país, como en términos políticos, por la declinación de la hegemonía de la burguesía exportadora del litoral. Sin embargo, este crecimiento de los textiles no implicó ninguna alteración cualitativa en la estructura productiva. Esto es, si bien incipiente, el mercado interno aseguraba de todas maneras una adecuada demanda de tejidos que fue satisfecha con un crecimiento en extensión de la actividad textil.

En suma, imposibilitado para diversificar su economía, el país continuó, aunque con escaso dinamismo,<sup>22</sup> con el modelo dependiente basado en la exportación de productos tropicales. Aprovechando las coyunturas del mercado mundial, diversificando las exportaciones y dándoles competitividad a través de la super-explotación de la fuerza de trabajo, la economía ecuatoriana sobrellevará la crisis hasta 1950. Así ya para 1934, el café había substituido al cacao como principal producto de exportación y a su vez éste fue remplazado por el arroz en el marco de la Segunda Guerra Mundial.



### III. EL SEGUNDO AUGE EXPORTADOR

A partir de 1950, las exportaciones nacionales se reaniman en función de un producto hasta ese entonces de escasa trascendencia: el banano.

Esta expansión exportadora, que dinamiza la vinculación externa del país, se origina en una coyuntura externa eficazmente aprovechada. Estimuladas por el incremento de los precios, las exportaciones de banano comienzan a crecer desde 1946.<sup>23</sup> Por otra parte, durante la primera mitad de la década de los cincuenta, es perceptible un notable crecimiento de la demanda norteamericana y europea de este producto. Pero, pese a todo, el elemento decisivo fue la crisis de las bananeras centroamericanas, atacadas por el "mal de Panamá". Al decaer substancialmente la producción de esta zona, se incorporó al mercado mundial la producción ecuatoriana.

Sin embargo de que, en definitiva, el auge bananero no hace más que dinamizar el viejo modelo agroexportador vigente desde la expansión cacaotera, va a variar la forma en que se realiza la reincorporación dinámica al mercado mundial.

En efecto las favorables condiciones ecológicas vigentes en el país fueron necesarias, mas no suficientes. Sólo cuando la crisis en Centroamérica lo exigió, la United y la Standard Fruit incorporaron la producción ecuatoriana al mercado mundial.<sup>24</sup> Abierta así la posibilidad, los grupos exportadores en el Estado buscaron una rápida expansión de la producción nacional. Entre 1948 y 1950, el gobierno asignó 15 millones de sucres al fomento bananero a través de la "Comisión de Orientación y Crédito para el Banano" y luego del Sistema Nacional de Bancos de Fomento. Paralelamente las firmas exportadoras establecieron sus propias plantaciones y, además, otorgaron facilidades crediticias a los productores nacionales.<sup>25</sup>

Subsidiados los productos de exportación en diciembre de 1949 por los bajos precios vigentes en el mercado mundial, las exportaciones se incrementaron en el primer semestre de 1950. Simultáneamente comenzaron a subir los precios. Sin embargo, el 30 de noviembre de 1950, el Gobierno establece la nueva paridad de 15 sucres por dólar. Se trataba en definitiva, de asegu-



rar al máximo tanto la competitividad de los productos exportables como las utilidades de los exportadores.

En estas condiciones, las exportaciones nacionales, compuestas fundamentalmente de banano, crecieron muy dinámicamente durante la primera década del 50.<sup>26</sup> Sin embargo a partir de 1956 va a pesar el deterioro de los términos de intercambio que siguió a la guerra de Corea<sup>27</sup> y, además, el relativo estancamiento en el valor de las exportaciones bananeras.<sup>28</sup> La crisis se agudizó en la década del sesenta por el abandono que la United Fruit hace de sus operaciones en el Ecuador.

El Ecuador, como vimos, fue incorporado al auge bananero luego de haber sido zona de reserva. En esa calidad, el monopolio mundial perdió interés en el país tan pronto como logró restablecer sus plantaciones centroamericanas, en base a nuevas variedades, resistentes al "mal de Panamá". Consecuentemente, la década del sesenta marca la progresiva pérdida de nuestro más importante mercado: el norteamericano.<sup>29</sup>

La burguesía exportadora buscó nuevos mercados, encontrándolos en Alemania, Japón y más recientemente entre los países socialistas. Por otra parte, la acción de los tifones sobre las zonas competidoras de Honduras y Taiwan posibilitaron entre 1968 y 1970 un incremento de las exportaciones de banano, estimados entre los diez y veinte millones de dólares.

Sin embargo de estos factores aleatorios, las exportaciones ecuatorianas han perdido toda posibilidad de crecimiento dinámico.<sup>30</sup> Prácticamente estabilizadas las exportaciones de café, cacao y banano, y luchando contra el deterioro de los términos de intercambio,<sup>31</sup> era evidente desde inicios de la pasada década que el sector agroexportador ya no tenía posibilidades de seguir constituyendo el eje de la economía y de la sociedad ecuatorianas.

## EL IMPACTO EN LA ECONOMIA

La estructura de producción del banano se asentaba en medianas y pequeñas propiedades. Este hecho aparece desde la expansión inicial de la producción. Los quince millones de sucres concedidos por el gobierno en 1948-50 para fomento bananero,



beneficiaron a 922 agricultores. Ningún préstamo fue superior a los s/. 50.000 y el 77% fueron inferiores a s/. 20.000 <sup>32</sup>

Esta importancia de la pequeña y mediana propiedad, que nos está hablando de la presencia activa de un nuevo grupo social que desplaza a los productores tradicionales, se explica en virtud de la ampliación de la frontera agrícola. La producción bananera fue incorporando a tierras antes no explotadas, especialmente de las estribaciones de la cordillera occidental lo que, unido a las facilidades crediticias abrió amplias perspectivas a los grupos sociales emergentes. La expansión, entonces, se hace en base a renovadas formas laborales y de tenencia: relaciones salariales de tipo capitalista y plantaciones pequeñas y medianas hasta de 100 hectáreas. Las grandes haciendas aportaban apenas hasta un 20% de la exportación. <sup>33</sup>

Las mayores plantaciones pertenecían en su mayor parte a las compañías extranjeras. Sin embargo ésta no era su actividad más importante. Sus operaciones fundamentales estaban centradas alrededor de la comercialización del producto ecuatoriano en virtud del control monopólico que ejercían sobre el mercado mundial. Así, en 1954, la exportación nacional de banano era manejada en un 80% por cinco compañías: la Compañía Bananera del Ecuador, filial de la United y la Standard Fruit and Steamship, norteamericanas; la Compañía Frutera Sudamericana, chilena, y la Corporación Ecuatoriana y Europea y la Compañía Frutera Astral, alemanas. De estas, la Standard y la Corporación Ecuatoriana y Europea, no poseían plantaciones propias y operaban en base a intercambios. <sup>34</sup>

Como se puede observar la estructura de producción sobre la cual se asienta el auge bananero integra una serie de elementos novedosos. Por una parte el tamaño medio de la finca dispersa considerablemente la oferta del producto, dando margen a la aparición de un amplio sector de intermediarios nacionales. En estas condiciones, la mayor parte de precio final fue absorbido por los sectores encargados de la comercialización externa e interna siendo mínima la porción que recibe el productor. Según la Junta Nacional de Planificación, en 1960 el productor percibía apenas un 27.6% del precio de exportación, quedando un 17.7% como margen bruto de comercialización interna y un



54.7% como margen bruto de comercialización del sector exportador. <sup>35</sup>

Esta estructura de producción y comercialización del banana, posibilitó una mayor difusión del auge económico. El rápido incremento de la demanda pudo ser aprovechado eficazmente por los emergentes sectores medios que tuvieron a su alcance los medios necesarios y en especial tierra barata y fértil. Esto, evidentemente, generó una cierta redistribución de ingreso aunque la mayor parte del excedente era captado por la burguesía exportadora asociada a las compañías internacionales. Por otra parte, el incremento de las exportaciones posibilitó una notable ampliación de los ingresos fiscales, lo cual se tradujo especialmente durante el lapso 1950-54 en un extraordinario crecimiento de la inversión pública, <sup>36</sup> y además en una objetiva ampliación de la capacidad de empleo del aparato estatal.

Por otra parte, uno de los efectos más dinámicos del auge se tradujo en la redistribución de la población. Los datos censales de 1950 y 1962 permiten apreciar una importante corriente migratoria que sale de las provincias serranas con mayor población rural y se traslada fundamentalmente a las ciudades costeñas y a Quito. Así, tenemos que en este lapso la zona urbana de Guayaquil absorbió 211.392 migrantes de un total de 330.208 personas que se movilizaron en el país. <sup>37</sup> A esto hay que añadir el incremento de las migraciones temporales, realizadas especialmente por campesinos de las provincias centrales de la Sierra, quienes bajan a la cuenca del Guayas a trabajar en las fases de mayor demanda de mano de obra en ingenios y plantaciones. <sup>38</sup>

Este proceso es explicable en la medida que el auge bananero vino a revitalizar la inserción del país en el mercado mundial, lo cual significaba para las clases dominantes la posibilidad de monetarizar una mayor porción de la masa de plusvalía que controlaban. De allí que a partir del 50 se hayan reactivado los canales interiores de circulación y acumulación de capital, cuya funcionalidad había disminuido en la crisis. De allí también, la incorporación a la producción de zonas antes marginales, como las estribaciones occidentales de la cordillera y Esmeraldas, y el incremento de la demanda de fuerza de trabajo.



#### IV. CONCLUSIONES

La pérdida de dinamismo de las exportaciones tradicionales unido al desarrollo del enclave petrolero han determinado que el sector agroexportador progresivamente vaya abandonando su papel de eje integrador de la economía ecuatoriana. Sin embargo, esto de ninguna manera supone que su importancia haya desaparecido. Tanto en términos de demandante de mano de obra como de generador de divisas, este sector seguirá cumpliendo un papel de trascendencia, aunque subordinado a los sectores más dinámicos que se están consolidando.

Precisamente en este sentido, el actual es un momento de transición en el que tanto a nivel del sistema productivo como a nivel político e ideológico se está rearticulando el sistema nacional de acumulación de capital y explotación de fuerza de trabajo, y además se replantean las relaciones en el seno del sistema capitalista mundial. Por esta razón es importante destacar las principales características del modelo agroexportador que está siendo reabsorbido, a fin de aportar elementos de comprensión de la nueva situación que se está forjando.

En primer lugar señalemos el bajo nivel de socialización y de desarrollo de las fuerzas productivas. Esto determinó bajos niveles de remuneración a la fuerza de trabajo y una distribución del ingreso marcadamente desigual, y por otra parte, confirió una escasa importancia a la intervención estatal, cuya función técnica se movió a niveles rudimentarios.

En segundo lugar, el modelo agroexportador se caracterizó por el control que las clases dominantes lograron mantener sobre el sistema productivo nacional. En estas condiciones, las relaciones con los centros hegemónicos del capitalismo no tuvieron que darse a través del Estado —en el cual están representados en mayor o menor grado todos los intereses dominantes— sino que se establecieron a través de una fracción de clase —la burguesía exportadora y financiera— que si bien hegemonizó el bloque en el poder, lo hizo en virtud de su situación previa de intermediario con el exterior.

En tercer lugar hay que destacar que a despecho de cualquier apariencia dualista, en el Ecuador se da una sola estruc-



tura productiva que recoge y articula, de acuerdo con sus necesidades de acumulación de capital y de abastecimiento de mano de obra, a distintas formas no sólo productivas sino además políticas e ideológicas. Es en este sentido que deben interpretarse las relaciones que se establecen entre Sierra y Costa.

Ligadas funcionalmente por los requerimientos del sistema, van a desempeñar papeles diferentes pero articulados por una similar lógica de acumulación. En las fases de crisis se acentuarán las aparentes fisuras, visualizándose la imagen de dos mundos que se oponen; sin embargo, las épocas de auge permitirán retomar, incluso a nivel de apariencia el carácter integrado y estructural.

En este esquema, la Sierra cumple su función a dos niveles. Primero, en términos de una división interna del trabajo, es la encargada del abastecimiento de alimentos para el mercado interno. Segundo, se constituyó en el reservorio de mano de obra atada a los latifundios a través de formas feudales. De esta suerte se eliminó, fundamentalmente, a través de elementos ideológicos semif feudales, la posibilidad de expresión política de esas masas; se mantuvo, por otra parte, vastos contingentes en espera de la coyuntura internacional que permitiese la monetarización de la plusvalía que se les podría extraer, y todo ello en condiciones de producción que aseguraban una total rentabilidad a la clase terrateniente.

Señalemos finalmente algo que no puede ser calificado en estricto sentido como característica del modelo exportador, pero que, sin embargo, es necesario dejar en claro.

Incluso en nuestros días se oye —aunque afortunadamente ya no con tanta frecuencia— la afirmación de que el carácter dominante de la formación social ecuatoriana es lo feudal. Obviamente, esta tesis debe ser examinada con mucho detenimiento, no por los argumentos de quienes la han sustentado, sino por las consecuencias políticas que conlleva. En este sentido, no es nuestra intención entrar a analizar el tema, sino tan sólo recalcar, en base a los elementos planteados anteriormente, en un punto a nuestro juicio fundamental.

Como señalábamos, la supervivencia de rasgos feudales en la Sierra, no puede ser considerado como un hecho casual o de-



terminado autónomamente. Cualquier intento de análisis dialéctico de la realidad tiene que percibir la totalidad para, sobre esa base, reconstituir la funcionalidad de los distintos elementos que la constituyen. En este sentido, las supervivencias feudales responden a determinadas necesidades de acumulación —de carácter claramente capitalista— que son las que, en última instancia, confieren especificidad a la formación social. Ahora bien, este no es un capitalismo similar al desarrollado en los países de Europa occidental o al norteamericano. Integradas tempranamente al capitalismo mercantil, las estructuras productivas latinoamericanas se forjaron en función de sus requerimientos, lo cual determinó un atrofiado desarrollo de las fuerzas productivas. De esta suerte, este capitalismo dependiente marcó y marca el carácter del modelo agroexportador, configurando una formación social en el que la lógica de la acumulación ha preservado, en un todo orgánico, formas heredadas de pasados modos de producción.

#### NOTAS

- (1) Luis A. Carbo, **Historia Monetaria y Cambiaria del Ecuador**, Quito, Imp. del Banco Central, 1953, p. 447.
- (2) Ecuador. Ministro de Hacienda, **Informe al Congreso de 1887**, Quito, Imp. del Gobierno, 1887, anexos, cuadro N° 1.
- (3) L. A. Carbo, *op. cit.*, p. 447 y Hans Heiman, **Estadísticas de las Exportaciones del Ecuador**, Quito, Ministerio de Economía, 1943-45, tabla N° 1.
- (4) Cf.: H. Heiman, *op. cit.*, tabla 1.
- (5) En el sistema de redención, el campesino recibe del propietario una parcela en la cual siembra el cacao y ciertos productos para subsistencia. Al cabo de cierto tiempo, cuando la plantación está a punto de producir, el terrateniente “redime” los cultivos mediante el pago de una escasa suma de dinero por cada planta. Así el propietario se apropia a un bajo costo, de plantaciones que producirán para él por un largo tiempo. Cf.: Oswaldo Hurtado, **Dos Mundos Superpuestos**, Quito, INEDES, 1969, p. 61.
- (6) La competitividad del cacao ecuatoriano en el mercado mundial se fundamentaba, básicamente, en su calidad y en su bajo costo, factores que a su vez eran el producto de las muy favorables condiciones ecológicas y de la abundante disponibilidad de tierra y de una fuerza de trabajo escasamente remunerada. Estos elementos favorables se acentuaron con la apertura del Canal de Panamá, que vino a restar importancia a una de las grandes desventa-



- jas del producto ecuatoriano: su difícil acceso a los centros consumidores de Europa y de la costa oriental de Norteamérica.
- (7) El concertaje, si bien nominalmente era un acuerdo libremente pactado entre un indígena y un terrateniente a fin de trabajar a cambio de un salario en el predio de este último, en la práctica, a través del endeudamiento forzoso o ficticio se transformó en un sistema de abastecimiento gratuito de fuerza de trabajo, la misma que era secularmente atada al latifundio por una deuda que se transmitía de generación en generación.
  - (8) Oswaldo Sunkel y P. Paz, **El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo**, México, Siglo XXI, Eds. 1970, Pág. 313.
  - (9) Datos correspondientes a cuatro haciendas cacaoteras típicas, entre 1920 y 1922, dan una relación beneficio/costo del 127%. Cf: Luis Napoleón Dillon, **La Crisis Económico-Financiera del Ecuador**, Quito Ed. Artes Gráficas, 1927, pp. 125-27.
  - (10) Una lista de las empresas de Guayaquil, hecha en 1922, muestra que las mayores industrias eran la cervecería, la fábrica de cigarrillos y unas pocas fábricas de chocolates, jabones y manteca. Todas estas tenían un capital que no rebasaba los cien mil sucres: Cf: Gonzalo Orellana, **Guía Comercial Geográfica**. Guayaquil, Tip. de la Escuela de Artes y Oficios pp. 37-40.
  - (11) Se estimaba que en 1887 existían en la Costa 242.200 habitantes que representaban el 20.3% del total nacional. Para 1927 se calculaba la población en 516.200 habitantes, 28.5% del total. Cf: Telmo Paz y Miño, **La Población del Ecuador**, Quito Talleres gráficos Nacionales, 1936, pp. 15-16.
  - (12) L.A. Carbo, *op. cit.*
  - (13) *Ibid*
  - (14) Exportaciones del Ecuador en millones de dólares.— 1911: 12.7; 1912: 13.8; 1913: 15.5; 1914: 12.7; 1915: 12.3; 1916: 16.2; 1917: 13.5; 1918: 10.7; 1919: 20.2 y 1920: 22,2 H. Heiman, *op. cit.* tabla 1.
  - (15) L. A. Carbo, *op. cit.* pa. 482.
  - (16) La producción de cacao apenas se incrementó en 12.000 quintales en toda la década, pasando de 852 a 865 mil quintales entre 1911 y 1920. Cf: Memorias Anuales de las Cámaras de Comercio y Agricultura de Guayaquil.
  - (17) De 1912 a 1920, Accra aumentó su producción de cacao de 39 a 134 mil toneladas; Venezuela de 10 a 22 mil; Lagos de 3 a 20 mil y Santo Domingo de 21 a 29 mil. Mientras tanto el Ecuador apenas pasó de 37 a 41 mil toneladas. Rev. Gordian, (Hamburgo), cit por Luis Napoleón Dillon, **La Crisis Económico-Financiera del Ecuador**, p. 47.
  - (18) Luis A. Carbo, *op. cit.* p. 104.
  - (19) Las exportaciones fueron en 1920 de 22.174.000 dólares y en 1923 de 8.014.000 dólares H. Heiman, *op. cit.* Tabla 1.



- (20) El sucre pasó de una paridad de 2.11 por dólar, en enero de 1920, a 5.15 en diciembre de 1923. Incluso a partir de 1922, el gobierno llegó a fijar la tasa de cambio en base a las cotizaciones diarias del cacao en Londres y New York, a fin de asegurar al exportador un precio mínimo por quintal. Cf; CEPAL, **El Desarrollo Económico del Ecuador**, México, Naciones Unidas, 1954, p. 20.
- (21) La importación de textiles y sus manufacturas, por habitante, en sucres de 1936 bajará de 18.17 en 1928-30 a 10.61 en 1948-50. Además, de 24 empresas textiles que existían en 1950 **todas** localizadas en la Sierra, 16 se habían establecido a partir de 1930. CEPAL, **op. cit.** pp. 27,107 y 11.
- (22) Entre 1925-29 y 1945-49, las exportaciones por habitante decrecieron en un 15.2%. **Ibid.** p. 20.
- (23) Las exportaciones de banano, cuyo volumen había sido de 17.800 T. en 1945 alcanzaron 169.600 T. en 1950. En cuanto se refiere al valor, éste pasó de los 2.872.000 sucres a los 106.496.000 sucres. Banco Central del Ecuador, **Boletín**, mayo-junio 1951, pp. 132-33.
- (24) Cf: Galo Plaza, **Problems of Democracy in Latin America**, p. 39 cit. por Gonzalo Abad, **Ecuador: Análisis de una Problemática**, (tesis lic. rel, int.) México, El Colegio de México, Mimeo., p. 31.
- (25) CEPAL, **op. cit.**, p. 77
- (26) Las exportaciones crecieron entre 1950 y 1954 a una tasa anual del 16.5%
- (27) La relación de intercambio, tomando 1951 = 100, era de 94.9 en 1955 y de 78.7 en 1960, Junta Nacional de Planificación, **Plan General de Desarrollo Económico y Social**, Quito, 1963, Vol. I. p. 62.
- (28) Entre 1951 y 1955, el valor de las exportaciones de banano se quintuplica. En cambio, en el siguiente quinquenio apenas crecen en un 23%. **Ibid.**, p. 66.
- (29) La balanza comercial con Estados Unidos, favorable para el Ecuador en 1957 en 67.0 millones de sucres, era negativa diez años más tarde en 177.9 millones de sucres. Cf: R. Maldonado y H. Garray, **Estadísticas sobre Comercio Exterior**, Quito, mimeo, cuadro 19.1.
- (30) El coeficiente de exportaciones que en 1950-52 era del 16.1% llegó al 13.3 en 1967-69 Cf: Estadísticas del Banco Central del Ecuador.
- (31) Por ejemplo, en la década pasada, mientras que el volumen de las exportaciones bananeras crecía en un 49.2%, el valor lo hizo apenas 35.6% Cf: Banco Central del Ecuador, **Memoria 1969**.
- (32) CEPAL, **op. cit.** p. 170.
- (33) U.S. Departmente of Commerce, **Investment in Ecuador**, cit, por G. Abad, **op. cit.** p. 47.
- (34) **Ibid.** cit. por Abad. p. 42.
- (35) Junta Nacional de Planificación, **op. cit.** p. 69.



- (36) La inversión pública creció entre 1950-1954 a una tasa anual del 12.6% Germánico Salgado. **Ecuador y la Integración Económica de América Latina**. Buenos Aires, BID-INTAL, p. 38.
- (37) Junta Nacional de Planificación, **op. cit.** T. II, libro VI, p. 44
- (38) Cf: Juan Molina, **Las Migraciones Internas en el Ecuador**, Quito, Ed. Universitaria, 1965, pp. 68 y 55, y Hugo Burgos Guevara, **Relaciones Interétnicas en Riobamba**, México, Instituto Indigenista Interamericano, 1970, pp. 88 y ss.

## ESTRUCTURA SOCIAL DEL ECUADOR

ESTEBAN DEL CAMPO (1)

### ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El patrón de desarrollo prevalente en el Ecuador es un resultado de las diferentes modalidades con las que el país fue articulado al sistema socio-económico de dominación mundial. Este patrón fundamentalmente volcado hacia el exterior, afectó de forma diversa la economía de las dos principales regiones del país: dinamizó primero a la Sierra que en el período colonial y hasta las primeras décadas de la República fue la zona más próspera. Luego, ese mismo modelo de desarrollo benefició la Sierra cuando el comercio exterior se reorientó hacia los nuevos centros dinámicos mundiales para transformar a la costa en la principal área estratégica de la economía nacional.

Estas dos coyunturas históricas imprimen características diferentes a las estructuras económico-sociales de la Costa y de la Sierra, no obstante lo cual existe entre ambas modalidades de