

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

SEDE ECUADOR

PROGRAMA DE POLÍTICAS PÚBLICAS Y GESTION
MAESTRIA EN DESARROLLO LOCAL Y TERRITORIO

CONVOCATORIA

2006-2008

**LA EXPERIENCIA SOLIDARIA DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES
BANANEROS EL GUABO, COMO ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO
ECONOMICO LOCAL**

AUTORA:

IVONNE MOROCHZ CORONEL

ASESOR DE TESIS:

VICTOR HUGO TORRES

LECTORES:

VERONICA ANDINO

RAMON ESPINEL

Quito, marzo 2008- marzo 2009

AGRADECIMIENTOS

La presente tesis es el resultado del esfuerzo académico y del aporte de varias personas, sin su colaboración difícilmente habría llegado a culminarla. A los socios, personal técnico y administrativo de Asoguabo, la información brindada ha sido el pilar fundamental para la realización de esta investigación. A mi familia, a mi mami, por su compañía y apoyo a lo largo de esta maestría y durante el trabajo de campo; ustedes constituyen esa fuerza que me ha permitido continuar. A mis amigos de la maestría, sus opiniones y consejos siempre fueron importantes para ir enriqueciendo mi visión profesional y personal. A mi tutor Santiago Ortiz Crespo, por haber creído en mí; y a Víctor Hugo Torres, por su dirección, recomendaciones y paciencia.

A todos esos amigos que han estado junto a mí en este período de estudios, mis más vehementes agradecimientos, y principalmente a Dios que siempre me iluminó en esta difícil pero gratificante experiencia, de quien pude sentir su mano desde que decidí emprender esta aventura.

INDICE

Agradecimientos	
Índice	
Resumen.....	6
Acrónimos.....	8
Lista de Tablas.....	9
Lista de Gráficos.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPITULO I: LOS SENDEROS HACIA UNA ECONOMÍA SOLIDARIA Y DE RECIPROCIDAD.....	15
1. EL DEBATE TEÓRICO DE UNA ECONOMÍA ALTERNATIVA.....	15
1.1 La Escuela de Francia y la dimensión social.....	15
1.2 Las iniciativas de economía alternativa en el siglo XX.....	19
1.3 Qué significa una economía alternativa en Latinoamérica.....	21
2. CONSTRUYENDO TEÓRICAMENTE UNA ECONOMÍA ALTERNATIVA....	23
2.1 La economía social.....	25
2.2 La economía del trabajo.....	26
2.3 La economía popular y la economía informal.....	27
2.4 La economía solidaria desde Europa.....	29
2.5 La economía solidaria en América Latina.....	30
3. LAS VINCULACIONES ENTRE ECONOMÍA ALTERNATIVA, TERRITORIO Y DESARROLLO.....	34
4. ¿EXISTE AFINIDAD?.....	39
CAPITULO II: LA EXPRESIÓN DE LA SOLIDARIDAD EN EL MERCADO BANANERO.....	41
1. LA ORGANIZACIÓN EN EL SUBSISTEMA BANANERO.....	41
1.1 La situación bananera en el territorio nacional.....	41
1.2 Nivel socio-económico de la microregión.....	44
2. ASOGUABO: SU HISTORIA Y SITUACIÓN ACTUAL.....	50
2.1 La asociatividad en Asoguabo.....	51

2.2 La producción del banano comercio justo y el mercado internacional.....	54
3. EL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO SOCIAL Y AMBIENTAL (PROMESA) DE ASOGUABO.....	59
CAPITULO III: LA PRODUCCIÓN BANANERA ALTERNATIVA Y LA PRODUCCION BANANERA CONVENCIONAL.....	70
1. LOS TIPOS DE PRODUCCIÓN BANANERA.....	70
2. LOS RENDIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL SUBSISTEMA BANANERO.....	71
2.1. El Capital Agrícola.....	71
2.2 El Uso del Suelo.....	72
2.3 El Trabajo y su rendimiento.....	73
3. EL ACCESO AL MERCADO BANANERO Y LA OBTENCIÓN DE BENEFICIOS.....	75
3.1 La asociatividad en el subsistema bananero.....	75
3.2 El panorama económico de los productores bananeros.....	77
3.2.1 Los ingresos extra a la producción bananera.....	77
3.2.2 La obtención de crédito.....	79
3.2.3 El riesgo en la producción.....	80
3.3 Los mecanismos de comercialización.....	81
4. LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LA SOLIDARIDAD EN EL SUBSISTEMA BANANERO.....	82
4.1 Los Ingresos Según el Tipo de Cajas.....	83
4.2 Los Ingresos Económicos del productor y su familia.....	85
CAPITULO IV: DE DÉBILES A PEQUEÑOS PRODUCTORES.....	88
1. PERSPECTIVAS GENERALES DE LA LABOR DE LA ASOGUABO.....	88
2. LA SOLIDARIDAD Y LA RECIPROCIDAD EN LA CADENA DE VALOR.....	88
3 LA ESTRUCTURA DE LA ASOGUABO EN LA MICROREGION.....	91
4. LA ASOGUABO Y EL SUBSISTEMA BANANERO CONVENCIONAL.....	93
5. LA ASOGUABO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL.....	94
CAPITULO V: CONCLUSIONES.....	98
BIBLIOGRAFÍA.....	105
ANEXOS.....	112

RESUMEN

Se advierte en Latinoamérica desde hace algunas décadas atrás diversos conceptos para enmarcar a ciertas organizaciones de individuos que crean o innovan actividades productivas, y de las cuales obtienen beneficios que anteriormente les eran privados. Pero qué les diferencia a dichas organizaciones de las usualmente conocidas; quiénes la conforman, pueden incidir en el bienestar de sus participantes o en el territorio.

Las diversas denominaciones a estas formas “alternativas” de organización presentan dos puntos en común, la solidaridad manifestada a través de la autosuficiencia y reivindicación de los derechos de sus integrantes, y la presencia de una relación social o reciprocidad con los factores productivos.

La representación de la solidaridad y la reciprocidad en las organizaciones alternativas variará según los principios que éstas asuman, y pueden conformarse en los todos los sistemas productivos que estén atravesados por la inequidad y mala distribución de los beneficios económicos. En ese sentido, en el Ecuador, en el caso específico del subsistema bananero, la organización de individuos viene por el lado de los productores.

La producción bananera representa una de las principales fuentes de ingresos para los productores de las provincias de la costa ecuatoriana; sin embargo, la producción de esta fruta se la efectúa de manera competitiva, por lo que los productores no pueden ejercer poder en el mercado bananero, al contrario, el poder de negociación de las compañías exportadoras en el Ecuador les permite fijar precios de compra a las cajas de banano, constituyéndose en un oligopsonio (Espinel, 2002). Dicha situación afecta en mayor medida a los pequeños productores no asociados o independientes, cuyos ingresos económicos depende de las condiciones del mercado bananero.

La dinámica productiva del banano convencional no ha permitido la adecuada inclusión de los pequeños productores y trabajadores. Es así que una de las alternativas para ellos ha sido la búsqueda de nichos de mercado para obtener (mejores) beneficios.

Es así que desde el año de 1997, en una microregión comprendida entre los límites de las provincias de El Oro, Guayas y Azuay, se encuentra una asociación conformada por pequeños productores bananeros, quienes efectúan una labor productiva y comercializadora de manera “alternativa” a la producción bananera convencional.

Esta tesis propone una reflexión de la llamada economía solidaria en el Ecuador, para lo cual se analiza el caso de la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, cuya experiencia permite conocer la influencia de la solidaridad y la reciprocidad en los emprendimientos productivos; y cuyos principios no sólo se encaminan a generar beneficios a los socios, sino pretende un cambio a nivel social, económico e ideológico, enfocado a promover el desarrollo territorial.

ACRÓNIMOS

AEBE	Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador
APPBG	Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo.
BCE	Banco Central del Ecuador
COLACOT	Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores
CORPEI	Corporación para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones
DEL	Desarrollo Económico Local
DyA	Desarrollo y Autogestión
ESPAC	Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria
F.T.	Fair Trade
FLO	Organización Internacional de Certificación de Comercio Justo
FOB	Free On Board
FOMRENA	Fondo de Mejoramiento de los Recursos Naturales
GTZ	Cooperación Técnica Alemana
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
MAG	Ministerio de Agricultura
MICIP	Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PROMESA	Programa de Mejoramiento Social y Ambiental
PROMSA	Programa de Modernización de Servicios Agropecuarios
PYMES	Pequeñas Y Medianas Empresas
SERPA	Servicio, Paz y Justicia
SIISE	Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador
SNV	Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo
UCE	Unidad de Comercio Exterior
UPA	Unidad de Producción Agrícola
UROCAL	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral

LISTA DE TABLAS

Tabla N.1 Producción bananera provincial por superficie cosechada 2000-2006.....	42
Tabla N.2 Población por área 1990 – 2001.....	45
Tabla N.3 Descripción socioeconómica 1990-2001.....	46
Tabla N.4 Superficie sembrada en hectáreas por principales cultivos.....	47
Tabla N.5 Número de UPAS bananeras según tamaño. Año 2000.....	48
Tabla N.6 Número de trabajadores por extensión de UPA. Año 2000.....	49
Tabla N.7 PIB y Exportaciones Bananeras. Miles de Dólares FOB.....	49
Tabla N.8 Ubicación de cada asociación de la APPPG a diciembre 2007.....	52
Tabla N.9 Ventas históricas APPBG.....	56
Tabla N.10 Precios en Dólares por Caja de Banano para el año 2007.....	58
Tabla N.11 Número de beneficiarios de PROMESA 2002-2007.....	62
Tabla N.12 Tabla referencial para la afiliación de trabajadores al IESS.....	63
Tabla N.13 Inversión del Plan Premio. Total Acumulado 2004-2006.....	65
Tabla N.14 Implementación de Proyectos Ambientales.....	67
Tabla N.15 Generación de fuentes de empleo en la Microregión. Año 2007.....	68
Tabla N.16 Acceso a infraestructura.....	71
Tabla N.17 Tipo y uso de la propiedad.....	72
Tabla N.18 Determinantes que inciden en el trabajo.....	73
Tabla N.19 Tipo de Beneficios.....	77
Tabla N.20 Fuentes de Ingresos (fuera del banano).....	78
Tabla N.21 Acceso e inversión del Crédito.....	79
Tabla N.22 Tipo de Riesgos en la Producción.....	80
Tabla N.23 Determinantes de la Comercialización.....	82
Tabla N.24 Número de Cajas Premium Semanales.....	83
Tabla N.25 Número de Cajas de Segunda por Semana.....	84
Tabla N.26 Número de saquillos de Rechazo – Puré por Semana.....	85
Tabla N.27 Indicadores Económicos.....	86
Tabla N.28 Componentes del Ingreso Total Familiar.....	87

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico N.1 Pirámide poblacional de la microregión. Año 2001.....	44
Grafico N.2 Distribución del “Premio” Fair Trade – FLO. Año 2007.....	61
Grafico N.3 Nivel de escolaridad de las familias de los productores.....	75
Gráfico N.4 Tipo de Asociaciones.....	76
Gráfico N.5 Tipo de Riesgos.....	81
Gráfico N.6 Composición del Ingreso Familiar - Productores Bananeros.....	87

INTRODUCCION

La economía social, la economía solidaria, la economía del trabajo, la economía popular, entre otras, son conceptos que han surgido en diversos países del mundo para enmarcar a ciertas actividades productivas consideradas “alternativas” a las prácticas usualmente efectuadas al interior del sistema económico. Todas estas definiciones están en debate, debido a que presentan principios disímiles y diferente grado de interrelación con el mercado; la definición de “economía alternativa” se muestra todavía difusa puesto que en la praxis se conjugan los principios en las que se basan cada una de ellas, aunque se fundamentan en dos elementos claves: la solidaridad y la reciprocidad.

La siguiente tesis propone una reflexión de la llamada “economía solidaria” en el Ecuador a través de un caso puntual: la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, conocida como APPBG o también Asoguabo, la cual nació hace diez años en el cantón El Guabo, provincia de El Oro; y cuya experiencia asociativa permitirá establecer las características y alcance de la solidaridad y la reciprocidad para la creación de emprendimientos productivos, y su contribución al desarrollo económico local.

Acerca del (sub)sistema bananero en el Ecuador se han realizado investigaciones referentes al aspecto macroeconómico, pero son escasos los estudios de una producción bananera “alternativa” a nivel local. La producción bananera se ha convertido en uno de los ejes dinamizadores de las economías de las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro, entre las tres poseían 140.683 hectáreas cosechadas en el año 2000, pasando a 148.641 hectáreas cosechadas en el año 2006, es decir el 67,2% de la superficie total bananera cosechada en el ámbito nacional¹. En contraste, sólo la provincia de El Oro presentaba una pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) del 57,52% y una extrema pobreza por NBI del 25,27%, en el año 2001². Lo que permite ver que a pesar de participar significativamente en la producción nacional, todavía persisten necesidades sociales en dicha población.

¹ Catastro bananero 2006-Unidad del Banano, Ministerio de Agricultura-Quito.

² Censo INEC, 2001.

Aunque predominan los precios bajos de las cajas de banano, la falta de consenso entre productores bananeros, y el poder de mercado ejercido por las compañías exportadoras (oligopsonio)³, ha repercutido en las economías familiares que dependen de esta producción.

A nivel local este problema es más evidente, son los pequeños productores quienes se ven más afectados debido que la dinámica productiva de banano convencional no ha permitido la adecuada inclusión de los mismos; por consiguiente, una alternativa ha sido la búsqueda nichos de mercado en donde puedan obtener (mejores) beneficios.

Este estudio plantea las ventajas de una producción alternativa a la producción bananera convencional, en donde se sostiene que la aceptación de la solidaridad y la reciprocidad como factor productivo no sólo se encamina hacia una intención lucrativa, va más allá, se dirige a revalorizar la actividad laboral, promoviendo condiciones apropiadas para el trabajo; estableciendo actividades productivas sostenibles para la generación de empleo e ingresos; y estrechando las relaciones sociales en donde se territorializa; además de un manejo amigable con el medio ambiente. Es decir, Asoguabo abre un camino a los pequeños productores bananeros, trabajadores y comunidad, para que accedan también a los beneficios de esta producción.

Aquí se muestra las diferencias de incorporar elementos solidarios en una asociación de productores en un mercado manejado por unas pocas empresas comercializadoras de banano; y los desafíos de estos actores locales para trascender en el modelo económico prevaleciente en dicho subsistema bananero.

Se puede analizar varios aspectos en este sentido: ¿los elementos solidarios presentes en esta experiencia son una alternativa al mercado bananero convencional para mejorar el empleo e ingresos de su población? ¿Quiénes son los beneficiarios de dicha experiencia productiva? ¿Asoguabo influye en el panorama económico, político y social de la localidad como para generar desarrollo económico local?

³ Se define como oligopsonio aquella estructura del mercado en el cual existen unos pocos compradores para un bien determinado. Al respecto existe un estudio más detallado por Ramón Espinel, 2002. En Revista ESPOL Propuestas, Año 5 – No14.

En base a lo anteriormente descrito, se planteó como objetivo general, conocer como la economía solidaria contribuye a la generación de desarrollo económico local, tomando como referencia la experiencia de Asoguabo.

Y como objetivos específicos:

- Determinar la estructura organizativa de Asoguabo y el aporte de los elementos solidarios entre sus actores.
- Analizar el proceso productivo de Asoguabo en comparación con la producción bananera convencional.
- Establecer el alcance de las actividades y servicios prestados por Asoguabo para la generación de desarrollo económico local.

Es importante señalar los límites de esta tesis. Primero, este estudio se ha enfocado en una microregión y a un número determinado de productores, por consiguiente, las conclusiones son aplicables a nivel local. Segundo, con respecto a mejorar la calidad de vida sólo se enfoca en la evolución del empleo e ingresos, y el acceso a los factores productivos como elementos primordiales para la generación de desarrollo económico local; habría sido valioso incluir una cuantificación de aspectos como salud, crédito, capacitación, etc., pero esta tesis se orienta más de cara a determinar los elementos que podrían generar ese tipo de desarrollo, quedando todavía ciertos aspectos por profundizar en posteriores investigaciones. Tercero, en vista de que esta tesis es el producto de un estudio de desarrollo local, la investigación se basa en aspectos cualitativos y cuantitativos básicos, por lo que una parte del análisis se basa en estadística básica; la aportación de otro tipo de método enriquecería al estudio, pero esto excedería el enfoque de la formación académica, por lo tanto, queda pendiente investigar la presencia de determinantes que producen ventajas en el proceso productivo alternativo.

Para la comprobación de las hipótesis se utilizó la metodología del “Análisis Sistémico de la Finca” (FRS), este método de investigación relaciona al agricultor, su producción y su medio con el aspecto socioeconómico. De acuerdo a Rovayo (2007), el análisis sistémico determina los factores que influyen en los niveles de producción, y obtiene

información comparativa con respecto al progreso socioeconómico del productor y su familia. Dicho análisis sistémico aporta a la resolución de problemas en la producción, la interrelación de factores en el sistema de producción (enfoque holístico), investigación multidisciplinaria e interdisciplinaria, toma como fuente primaria al productor, facilita la retroalimentación y la factibilidad (Rovayo, citando a Dillón, 2007: 41), (ver anexo 1).

Cabe señalar que en este estudio, el análisis estadístico de los componentes de la finca se lo realizó bajo tres criterios: el acceso y control de los factores productivos; la productividad; y los ingresos brutos por unidad de área y unidad de tiempo. No se analizó por el cuarto criterio (número y tipo de niveles de subsistemas: cultivos, ganados, procesamiento y componentes), (Hart, 1990); de igual manera, hubiera sido interesante analizar ese criterio, subsistiendo esta interrogante para futuras investigaciones.

En ese sentido, en este estudio se procederá a realizar una comparación entre la producción bananera comercio justo (alternativa) y la producción bananera convencional. Como se explicará en capítulos subsiguientes, la producción comercio justo implica tanto bananos orgánicos y convencional, pero este último producido bajo estándares de calidad comercio justo.

En esta tesis el análisis sistémico se lo realizó a partir de entrevistas y recopilación de documentos para sistematizar la experiencia y determinar las formas de solidaridad y reciprocidad. Después se elaboró encuestas para medir las diferencias sociales y económicas de los productores Asoguabo y No Asoguabo. Luego se paso a recoger la opinión de actores claves pioneros de esta experiencia, para plasmar la visión de lo alternativo y las relaciones con los agentes públicos; a fin de establecer los logros y desafíos más importantes.

Esta tesis esta organizada en cinco capítulos, el capítulo primero expone una mirada acerca del debate conceptual de la economía alternativa, las vinculaciones entre este

tipo de economía con el territorio y el desarrollo; y la interrogante de si existe afinidad entre dichas teorías.

En el capítulo segundo se examina la expresión de la solidaridad y reciprocidad a través del análisis de Asoguabo, los factores que influyen en su consolidación, beneficiarios; y los aportes del Programa de Mejoramiento Social y Ambiental (PROMESA) que posee esta Asociación. En el capítulo tercero se hace una mirada comparativa al subsistema productivo bananero, mediante un análisis estadístico basado en las respuestas obtenidas de las encuestas realizadas a los productores de la Asociación y fuera de ella, a fin de determinar los beneficios que brinda cada subsistema. El capítulo cuarto propone una interpretación a las entrevistas realizadas a informantes claves de dentro y fuera de Asoguabo. Presenta las perspectivas generales de la labor de la Asociación; la solidaridad en la cadena de valor; la presencia de la solidaridad; la estructura organizativa de la misma, y la incidencia de la Asociación en el Desarrollo Económico Local.

Y finalmente, el capítulo quinto comprende las conclusiones de este estudio, en base al análisis teórico y empírico, provenientes de cada uno de los capítulos desarrollados.

Esta tesis constituye un desafío por la serie de conceptos acerca de lo alternativo, aún en debate; por consiguiente, es imprescindible expresar agradecimientos a la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, a su directiva, gerentes, personal técnico, personal administrativo y socios, por la colaboración brindada; sus contribuciones constituyen la principal fuente de información para la realización de este estudio; pero cabe señalar que la interpretación es exclusivamente responsabilidad de la autora.

CAPITULO I

LOS SENDEROS HACIA UNA ECONOMÍA SOLIDARIA Y DE RECIPROCIDAD

1. EL DEBATE TEÓRICO DE UNA ECONOMÍA ALTERNATIVA

A través de la historia económica se puede distinguir la presencia del aspecto social en las distintas teorías económicas, no obstante es desde el siglo XIX que se logra situar la existencia de lo social con un matiz diferente en ciertas organizaciones o experiencias económicas, las que establecerán un camino distinto o por lo menos trazaran inquietudes con respecto a los principios de las doctrinas económicas dominantes.

De ahí la importancia de recuperar dichos planteamientos “alternativos” para clarificar el debate actual, que es extenso y no terminado, con respecto al capitalismo en su expresión actual de neoliberalismo; a través una revisión histórica, para continuar con el análisis de sus conceptos.

1.1 La Escuela de Francia y la dimensión social

Dentro del pensamiento económico clásico, cuyo período fue entre los años 1776 y 1870, inició la “revolución industrial” y consigo un proceso de transformaciones económicas y sociales, en el que se llegó a proclamar la libertad económica y por consiguiente la no intervención del Estado en el funcionamiento del mercado, la fomentación de la división del trabajo y su especialización, lo que conllevaría todo esto al incremento de la producción; es decir, a una relación directa entre competencia y beneficios a la sociedad.

Partiendo de esta premisa, tomaría fuerza la figura organizativa privada con finalidad social, cuyos miembros, los obreros y trabajadores, intentarían reivindicar sus derechos en el entorno de la industrialización. Dunoyer en 1830 planteó un tipo de economía que

respondiera a la ineficiencia de la economía política clásica, debido a que ésta no recogía la dimensión social; esta economía (social) pretendía exponer los problemas sociales así como los medios para resolverlos. En el marco de esta economía política, se presentaron cuatro tradiciones o escuelas en Francia que recuperaron la dimensión social: socialismo, social-cristiano, liberal y solidarista (Defourny, 1992).

El socialismo presentó diversas ramificaciones, siendo el socialismo asociacionista el promotor de la cooperación en la producción, favoreciendo la situación de los socios con el aumento de sus rentas. El Estado francés presentaba inclinación hacia una organización social basada en una solidaridad manifestada en el bien común, y cimentados en los aportes doctrinarios de Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon, entre otros⁴. Cabe enfatizar el aporte de Saint-Simon, que la economía del futuro sería en base al asociativismo, cuya misión se enfocaría en mejorar las condiciones de aquellas clases sociales que dependían de su trabajo para la subsistencia.

A partir del año 1840 la presencia del socialismo asociacionista se va reduciendo en el movimiento obrero para abrir el paso a la influencia marxista. Para Marx, el capitalismo era (o es) un sistema donde el trabajador es explotado por el capitalista.

Marx señaló al trabajo asociado como el elemento transformador hacia una nueva sociedad (socialista), recomendando la cooperativa de producción antes que la de consumo. Él mantenía una clara postura en contra de la intervención o ayuda del Estado a las cooperativas, manteniendo desacuerdos con la posición de Lassalle, quien creía que era necesario dicha ayuda para facilitar la transición al socialismo, así como para el fomento de las cooperativas de producción (Monzón, 2003: 24).

Por su lado, el socialismo utópico, que se remonta a Licurgo y Platón y posteriormente a Santo Tomás Moro con su obra “Utopía”; propugnó un Estado basado en la propiedad común, la justicia, la bondad, la caridad, y la cooperación. Es decir, un Estado que fomentara el desarrollo equitativo de la sociedad basado en la asociatividad. Sin

⁴ En el “Manifiesto del partido comunista”, Marx coloca a dichos autores dentro de la clasificación de socialismo comunismo crítico-utópico. Estos pensadores representan a la escuela socialista francesa, a excepción de Owen, quien era inglés (Juárez, 2003: 251).

embargo, hubo autores como en el caso de Proudhon, quien planteó la desaparición de la propiedad privada, empujando al camino del anarquismo. En esta tradición aparecen las primeras formas de organizaciones cooperativas y mutualistas, y no es hasta el año de 1870 en donde se puede identificar las características del socialismo y de la economía social (Defourny, 1992: 82-83).

Con el socialismo cristiano, cuya doctrina constituyó el aporte de la Iglesia Católica a la solución de los problemas sociales, y dividida en doctrina antigua con Aristóteles, y la nueva desde 1891 con el Papa León XIII; ésta se basó en los principios de la solidaridad, bien común, subsidiariedad, derecho natural, justicia y equidad; todo esto bajo una interrelación Estado-individuo; si bien esta interrelación posee diversas posiciones, se recalca que el desarrollo no debe sostenerse sólo en la acción económica de los individuos ni sólo en la decisión de la autoridad pública. Para Le Play (1891) era fundamental la formación de cooperativas y asistencialismo para alcanzar un desarrollo equitativo (Monzón, 2003).

Luego entrará en escena el liberalismo económico, el cual hará uso del desarrollo industrial para expandir la economía, siendo el Estado el llamado a garantizar la defensa de la propiedad privada, el interés particular, la prosperidad económica y comercial bajo un ambiente de libertad. Sin embargo, Polanyi (2003) planteó que el liberalismo económico interpretó mal el proceso industrial, porque insistió en entender los eventos sociales desde el punto de vista económico.

De acuerdo a Defourny (1992), al rechazar la doctrina liberal la intervención del Estado en el mercado conllevó a que los individuos desarrollen el principio de autoayuda. Se puede ubicar en esta doctrina a algunos autores (Walras y Mill) que enfatizaron la importancia de la asociatividad, y la conformación de cooperativas de crédito (Schultze y Luzatti). Cabe resaltar la posición de Mill quien defendió las asociaciones de los trabajadores así como otras formas de manifestación de interés público; él señaló que la propiedad social era un medio para distribuir la riqueza y el ingreso de una manera más justa; la distribución de la riqueza era cada vez más desigual entre los agentes de la

producción, por lo cual planteó que los asalariados podrían convertirse en dueños de las unidades de producción por medio de la organización, conformando cooperativas.

Finalmente, en el período neoclásico se planteó a través de Gide, Lavergne y la Escuela de Nimes, la denominada corriente solidarista, la cual criticó la competencia entre empresas; y planteó que a través de las cooperativas de consumo se lograría el mejoramiento económico y social, un “precio justo” permitiría a los consumidores disminuir sus gastos y aumentar sus rentas. El “espíritu solidarista” conllevaría a la eliminación del capitalismo y del proletariado pero no de la propiedad privada; y en con la ayuda mutua y la educación económica a través de la cooperación en el consumo transformarían al hombre (Defourny, 1992; Monzón, 2003).

Siguiendo a los neoclásicos, Pantaleoni (1898) señaló que estas organizaciones “sui generis” que muestran un camino alternativo para mejorar la situación socioeconómica de los individuos, son como cualquier otra empresa que persigue fines económicos (Monzón, 2003: 23), es decir, producen a menor costo mediante la unión de los socios en el trabajo para así beneficiar a los mismos.

Se aprecia en este breve recorrido de la historia económica el interés de los individuos por mejorar sus condiciones socioeconómicas, y que individualmente no lo lograrían si no por intermedio de organizaciones. Los medios para llegar a la consecución de dichas mejoras han sido y pueden ser variados, pero todos con un fin común, el de satisfacer las necesidades de sus miembros, sus familia y su entorno.

1.2 Las iniciativas de economía alternativa en el siglo XX

A finales del siglo XIX se observa la presencia de la economía del bienestar; esta economía posee dos versiones: la vieja teoría, la cual intentaba orientar las políticas públicas para el beneficio de la organización social; y la nueva, bajo los principios de Pareto, quien veía al cooperativismo como una herramienta para complementar el sistema capitalista, señalando que el bienestar individual conllevaría al bienestar social. Su economía del bienestar estaba bajo los supuestos de que cada persona era el propio

juez de su bienestar; y si dichos supuestos no funcionaban se haría uso de mecanismos alternativos como es la toma de decisiones democráticas; es decir, ningún individuo podría mejorar su situación en detrimento del otro (Zalduendo, 1998: 123-124; Monzón, 2003: 22).

La economía del bienestar marcó los cimientos para el Estado de Bienestar, si bien dicho Estado no enfatizó el cooperativismo, si subrayó un interés por la autogestión. En el año de 1958 Ward planteó el funcionamiento de una “empresa autogestionaria”, iniciando de manera sistemática la conformación de una teoría económica, en donde se puede resaltar la maximización de la renta neta por trabajador. Luego es Vanek en 1970 quien estableció los rasgos característicos de dichas empresas, siendo estas: las decisiones democráticas (una persona un voto); control del patrimonio por parte de los trabajadores de la empresa; repartición de los excedentes entre los trabajadores; libre elección del lugar y tipo de mercado; y el derecho al voto ejercido únicamente por los trabajadores o socios (Monzón, 2003).

Aunque estas empresas pueden presentar variaciones en sus principios, el motivo de discusión se ha centrado en la reinversión de los excedentes, lo cual no las diferenciaría de las empresas neoclásicas, la maximización de los ingresos para garantizar empleo estable.

En el año de 1960 surgió la economía radical o contestaria, influenciada por diversas corrientes intelectuales y políticas⁵; ésta mostraba la importancia de lo social en las relaciones económicas y la solidaridad con los sectores menos favorecidos; permitiendo lo radical, por lo menos, incluir desconfianza en las instituciones o estructuras que promueven la exclusión. La economía política radical se basó en la justicia, eficiencia y democracia para mejorar el nivel de vida de la población, inculcar principios democráticos en todos los ámbitos de las relaciones sociales y conseguir una mayor equidad en la distribución de los recursos económicos. Siendo necesario establecer

⁵ La corriente intelectual viene del marxismo, institucionalismo americano, la escuela antropológica e historicista de Polanyi, el keynesianismo de izquierda; y en el plano político se vincula al socialismo, corrientes libertarias e ideología socialdemócrata (Barceló, 1998: 45-46).

políticas industriales enfocadas en aumentar la productividad, capacitación y participación de los trabajadores en la gestión de las empresas.

En el siglo XX se identifican diversos conceptos que intentan reivindicar el papel del trabajador y sus beneficios, principalmente a través de las cooperativas, cuyo objetivo común es el mejoramiento de la calidad de vida de los individuos que las conforman y disminuir las inequidades surgidas con el apogeo del modelo capitalista; por consiguiente, antepone las necesidades sociales por sobre las económicas e individuales; para lo cual hará uso de variados elementos como son la asociatividad, democracia, participación, solidaridad, cooperación y autogestión.

1.3 Qué significa una economía alternativa en Latinoamérica

A lo largo de estos últimos doscientos años se ha puesto en el debate sociológico el planteamiento de una sociedad no explotada frente al sistema de producción capitalista, es decir, de una “alternativa”. Las diferentes propuestas han ido desapareciendo o transformándose, tal es el caso del cooperativismo expuesto por Owen, al que se lo ha reducido a una práctica en contra de las distorsiones en la relación capital-trabajo y la explotación del trabajador; y que no ha tenido la fuerza suficiente para ser considerada como “una alternativa al capitalismo”, pero tal vez sí como una práctica reconstructiva del trabajador y su trabajo (Quijano, 2007). Las diversas experiencias con visión de democracia socialista han surgido en diferentes países y continentes, las cuales han tenido un proceso de crecimiento para después terminar debilitados por la fuerte presencia de regímenes dictatoriales o del Estado.

Quijano (2007) plantea que las actuales propuestas de lo “alternativo” en América Latina vienen desde el año de 1966, la primera vertiente resulta de la marginalización y sus diversas expresiones, en donde un sector marginado por el capitalismo constrúa relaciones socioeconómicas, en el mercado, más activas (reciprocidad), pero no por eso quedaban fuera del capitalismo. La segunda, a inicios de los 70, en el mundo de población marginal, desempleada, excluida del empleo asalariado (sector formal) y sometidos a explotación, pasarían a crear una serie de “estrategias de sobrevivencia”

haciendo uso de los propios mecanismos del capitalismo y de la reciprocidad; logrando un mejor control del mercado y de la organización de la producción; convirtiéndose la reciprocidad en una nueva tendencia de los trabajadores para afrontar el capitalismo. Este autor acota que son los defensores del capitalismo los que catalogan a este sector como “pobres” y “socialmente excluidos”.

De hecho, son las necesidades materiales producidas por las tendencias actuales del capitalismo y el consiguiente comportamiento de la realidad, lo que lleva a los trabajadores a encontrar que sólo en la medida en que salgan y se liberen de las reglas del juego del capitalismo y se ejerciten prácticas sociales que les lleven a reapropiarse del control de su trabajo, de sus recursos y de sus productos, así como de las demás instancias de su existencia social, podrán defenderse mejor del capital e inclusive aprovechar las reglas capitalistas del mercado (Quijano, 2007: 154).

Además, este autor señala la importancia de diferenciar entre las “estrategias de sobrevivencia” y la “economía alternativa” para clarificar así el debate; la diferencia radica en que una economía alternativa hace uso de las unidades de producción, el hombre y su fuerza de trabajo, y no de la empresa. Si bien, dichos elementos son primordiales para una economía alternativa, no es suficiente en sí la “solidaridad” para cambiar un sistema basado en el capital, aunque sin ésta dicho planteamiento alternativo se debilita.

En base a lo anteriormente expuesto, el debate alternativo latinoamericano se subdivide en dos vertientes: primero, la “economía solidaria”, la cual se basa en la organización de la cooperativa, si bien ésta se ha visto en discusión debido a su poca diferencia con las empresas capitalistas, sus defensores hacen énfasis en su autogestión y la decisión democrática de los socios o sujetos colectivos. La segunda es la “economía popular”, se diferencia de la economía solidaria porque en esta están inmersas instituciones heterogéneas de organización, producción y distribución relacionadas entre sí y con el mercado; poseen relaciones primarias entre las unidades productivas, por lo tanto no pueden ser grupos grandes; y organizándose bajo una lógica comunitaria. La economía solidaria procura una autoidentificación ideológica y política de sus agentes, es decir, una visión revolucionaria del mundo. La economía popular, por su parte pretende que

las relaciones de trabajo y distribución giran en torno a la reciprocidad, la vida social y la comunidad (Quijano, 2007: 158).

En definitiva, lo que plantea Quijano es que no se está produciendo un nuevo modo de producción, sino una reconfiguración de la relación entre capitalismo y otros modos; lo alternativo radicaría en eliminar de la propiedad privada de los medios de producción, cambiar las relaciones de poder, el ejercicio de la democracia para la desaparición de la dominación y la explotación; para lo cual es apremiante una interrelación entre la autoridad y la sociedad. De ahí la importancia de la reciprocidad, vista como una relación social, y de la comunidad; debido a que ambas ejercen un control democrático, la primera en el trabajo, recursos y productos; y la comunidad sobre la autoridad colectiva.

Debido a la influencia de las corrientes de pensamiento, en la actualidad existe una amplia proliferación de conceptos para referirse a aquel conjunto de organizaciones o empresas privadas proveedoras de beneficios sociales, introduciendo denominaciones tales como: tercer sector, economía social, economía solidaria, economía del trabajo, entre otros; todos caracterizados por límites imprecisos para definirlos debido al grado de interrelación que poseen con el mercado.

2. CONSTRUYENDO TEÓRICAMENTE UNA ECONOMÍA ALTERNATIVA

El aproximarse a un concepto que abarque a aquellas organizaciones (heterogéneas) con intereses sociales comunes, implica reconocer aspectos que no son considerados en la teoría económica tradicional, la cual ha colocado a la acumulación económica como fin y al hombre como un medio para obtenerlo. El desarrollo de la economía no ha sido a la misma velocidad que el de la sociedad, apreciándose el dominio de una economía de mercado, dejando de lado a la economía de no mercado y la no monetaria⁶.

⁶ Desde el lado sociológico, según Durkheim la economía y la sociedad moderna se desarrollan simultáneamente pero de manera contradictoria. Por lo que la agrupación de individuos que comparten acciones, trabajo y territorio, se vincula por un orden jurídico y normas. Es decir, se tiende a una protección mutua, al intercambio de servicios o funciones, a lo que el autor denomina “división del trabajo”. Dicha división, coloca a lo económico en un segundo lugar, y es el “efecto moral” y la solidaridad la que provoca sociedades de amigos (Durkheim, 1973: 54-55).

La definición y ubicación de las “organizaciones de la sociedad civil” con lógica pública y sin fines de lucro dependerá del contexto desde el que se analice; aquí se las situará a todas como provenientes del “tercer sector”, entendido a éste como la intersección del sector público con el privado; y desde la perspectiva económica, conformado por organizaciones sin ánimo de lucro, no lucrativas, y not for profit. Es primordial resaltar la diferenciación entre aquellas organizaciones con implicaciones netamente económicas, de aquellas que se disputan y construyen espacios de poder político y económico (Roitter, 2004); para así comprender el debate en Latinoamérica y su relación con el desarrollo económico local.

Las organizaciones sin ánimo de lucro actúan bajo el accionar de sus asociados y beneficiarios, es decir, que la movilización de recursos se efectúa bajo dicha visión, no sólo para el beneficio personal sino también con los demás. Las organizaciones no lucrativas se caracterizan porque los beneficios no son distribuidos entre sus miembros, son reinvertidos en la organización, y sus actividades son financiadas por donaciones, cuotas de los socios, entre otros; el objetivo social se antepone al lucro. Y las organizaciones not for profit no se enfocan en obtener beneficios ni lucro para la organización. En general, la base principal de estas organizaciones está en la organización de sus miembros y el interés no sólo particular sino también con los demás (Alvarez et al, 2005).

La definición de “tercer sector” puede variar, esto responde al origen del mismo, sea anglosajón o francés. El primero se basa en la no repartición de beneficios y en el principio de voluntariedad; y el segundo, en donde se lo denomina también “economía social” tiene componentes no lucrativos y un interés general expresado bajo asociaciones, cooperativas y mutuales. Cada una de las organizaciones que conforman el tercer sector o economía social busca impulsar el desarrollo económico y social de sus localidades. Las cooperativas, además, promueven la repartición de los excedentes obtenidos entre sus miembros; las mutuales se enfocan en grupos homogéneos sin distinción de la prima (lo que las vuelve vulnerables), y en las asociaciones los beneficios no sólo se enfocan a sus miembros sino también en la comunidad.

2.1 La economía social

La economía social presenta ciertas características o principios, además de variaciones de acuerdo al contexto, pero siendo las más comunes: la finalidad de servicio a los miembros, autonomía de gestión, democracia interna, primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios, no lucrativas, no públicas, libre adhesión de sus miembros, propiedad colectiva de los medios de producción, defienden y aplican principios de solidaridad, comunicación y responsabilidad (Defourny, 1992: 89-90; Gaiger, 2001: 5; Alvarez et al, 2005: 6). Bajo estos parámetros, la economía social presenta diversas definiciones; en España, de acuerdo a Barea y Monzón, esta economía hasta los años 80 se enfocaba principalmente hacia las cooperativas (Bastidas, Richer, 2001). En Francia se presentan diversos enfoques conceptuales por lo cual Defourny (1992) plantea que no debe enmarcar a esta economía en un modelo doctrinal rígido, simplemente su credibilidad habla por sí misma.

Las organizaciones que conforman la economía social aportan soluciones para satisfacer las necesidades de los individuos que el Estado y el mercado no han podido resolverlo; además incorporan el elemento sociocultural al permitir que sus miembros desarrollen un sentido de identidad y valores en común; por consiguiente, el desarrollo de los territorios en donde se encuentran dichas experiencias económicas.

Coraggio (2004), va más allá y subraya que la economía social no es una economía enfocada a los pobres, tiene la capacidad de incluir a desocupados, subocupados y sentar bases firmes para una economía mixta competitiva; las cuales se expresan a través de cooperativas de producción, consumo, asociaciones, redes mutuales; gestionando recursos y necesidades de sus miembros y de la comunidad en general. Son socialmente eficientes, ahorran, acumulan, invierten e innovan, pero no tienen fines de lucro (Coraggio, 2004: 186). Este autor describe a la economía social como una opción estructural que permite un cambio cualitativo de la economía, permitiendo democracia y competitividad; y favoreciendo al sector privado y estatal.

En Latinoamérica, a más de economía social, varios autores proponen otras nociones acerca de estas organizaciones “sui generis”. En Argentina se plantea la economía del trabajo y popular; en Venezuela, economía popular, nueva economía social y economía solidaria; en Chile, economía de la solidaridad; en Brasil y Colombia, economía solidaria. Cabe aquí señalar la existencia de dos perspectivas con respecto a la economía solidaria, una latinoamericana y otra europea; por lo cual, primero se abordara las diversas concepciones de estas organizaciones en nuestro continente, para pasar a la perspectiva europea de la economía solidaria, y finalmente enfocarse en la economía solidaria en Latinoamérica.

2.2 La economía del trabajo

De acuerdo a la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (COLACOT), la economía solidaria y de trabajo, son sinónimos al estar presente el trabajo familiar en sus análisis (Bastidas, Richer, 2001: 17). La economía del trabajo radica en “unidades domésticas”, es decir, en hogares y no en individuos cuyo trabajo garantiza su reproducción social y no la subordinación al capital; permitiendo la articulación de dichas unidades crear verdaderas redes solidarias y programas de difusión de información, de intercambio, de cooperación; facilitando el vínculo entre la sociedad y el Estado, y garantizar la vida y su reproducción. Este tipo de economía se fundamenta en el conjunto de las capacidades de sus miembros para “resolver solidariamente su reproducción” por medio del “fondo de trabajo”, para lo cual se utilizará el trabajo asalariado o de micro emprendimientos. Cabe señalar, si bien, una parte del trabajo puede ir al mercado (trabajo asalariado), también se lo destina al autoconsumo o consumo colectivo (trabajo solidario), (Coraggio, 2001).

Dicha economía cuenta con la mediación de asociaciones voluntarias, de los sectores económicos, sociales, educativos, etc.; se encuentra guiada por la clase trabajadora y bajo un sistema mixto, es decir, articulándose a la economía de mercado, pero enfatizando la acumulación de capital humano y relaciones democráticas. Además, pueden estar incluidas en la economía del trabajo aquellas instituciones públicas y semipúblicas que proveen de recursos para la reproducción de la unidad doméstica.

La economía del trabajo se presenta como un sistema alternativo al capitalista al cimentarse en las acciones y decisiones colectivas y la cooperación, diseñando y difundiendo estrategias compartidas encaminadas a lograr el desarrollo de sectores desplazados o no beneficiados por el mercado.

2.3 La economía popular y la economía informal

Este otro enfoque de economía se manifiesta como el conjunto de individuos o unidades elementales, quienes en base a su trabajo pueden asegurar la reproducción de sus miembros. Dichas unidades poseen directrices internas para orientar sus esfuerzos o trabajo para su reproducción y consumo. Coraggio (1990) hace énfasis en que este tipo de economía esta conformado por individuos de diversas clases o sectores sociales:

... aquí pueden estar incluidas unidades de muy diverso poder adquisitivo poseedoras de medios de consumo no perecederos y/o medios de producción; así como de distinto nivel educativo. No coincide, entonces, con los segmentos de familias denominadas “pobres”, aunque los incluye (Coraggio, 1990:103).

Coraggio enfatiza que estas unidades crean estrategias para insertarse al sistema económico actual y no un cambio del mismo, puesto que venden su fuerza de trabajo, bienes y servicios, para así lograr un intercambio entre la economía popular con el mercado (intercambio entre los subsistemas).

Otros autores denominan a la “economía informal o invisible” como economía popular (Gaiger s/f; Razeto, 1997). Señalan que el aumento del número de pobres responde a la ineficiencia del Estado y del proceso industrial que no ha sido capaz de absorber a dicha fuerza de trabajo, y para subsistir, ellos emprenden actividades como trabajos por cuenta propia, microempresas y organizaciones económicas populares.

Cabe subrayar que no se puede definir de manera específica a la economía informal debido a las realidades históricas desde la cual procede, así como de las sociedades en el cual se conforma (Portes, Castells, 1990). A criterio de estos dos autores, se debe

considerar dos aspectos que permiten diferenciar a esta economía: primero, la economía informal no es un conjunto de actividades de supervivencia realizada por gente desplazada del sector formal, si bien, la mayoría de los individuos que se dedican a actividades económicas informales son pobres, no necesariamente es exclusivo de dicho sector social, y sus niveles de ingresos no son necesariamente inferiores que de los empresarios formales. Segundo, esta economía no está regulado por instituciones estatales; si bien la falta de reglamentación puede afectar a las condiciones o derechos de los trabajadores, esto se experimenta en la producción y distribución.

Además, la economía informal no es distintiva de los países del tercer mundo, por el contrario, también se encuentra presente en los países desarrollados; y no es únicamente consecuencia de la inmigración. Esta economía resulta por un nuevo tipo de control que se caracteriza por la exclusión de gran parte de la clase obrera, y sobre el cual posee conocimiento el Estado; ubicándose en la frontera de las luchas sociales, permitiendo incorporar a los más débiles para defenderse en el sistema de mercado, rechazando a los que provocan conflictos e impulsando a individuos que poseen los recursos y la vitalidad para convertirse en empresarios. (Portes, Castells, 1990: 37). Con lo cual, la economía informal es el resultado de la intervención del Estado en lo social, por lo que esta economía variará según el contexto y circunstancias históricas:

... por el momento la gente de todo el mundo se ha movilizad para trabajar y ganarse la vida al margen de reglas y arreglos organizativos habituales que no tienen cabida en la realidad; en su lucha por la supervivencia se ha conectado con una actividad económica más flexible y adaptable a sus necesidades que, si bien reactiva viejos métodos de explotación, también proporciona más lugar para la interacción personal (Portes, Castells, 1990: 39).

Es evidente la similitud en las características de los emprendimientos económicos asociativos, enfatizando que las organizaciones de economía popular giran en torno a las relaciones de reciprocidad y cooperación, una combinación de elementos entre la economía formal e informal.

2.4 La economía solidaria desde Europa

Continuando con las propuestas, la perspectiva europea de la economía solidaria se enfoca en la relación entre la economía monetaria, no monetaria y la pública; es decir, lo que las une son la redistribución y reciprocidad; y cuyo fin es la transformación social (Guiridi, Mendiguren, 2004; Levesque, 2000). Sin embargo, Laville hace énfasis en que la economía solidaria se caracteriza por la “hibridación de los recursos” y “construcción conjunta de oferta y demanda” (Bastidas, Richer, 2001:13), lo que permite la sostenibilidad de la economía solidaria es la obtención de ingresos a través de donaciones, del sector público o por la venta de bienes y servicios; ubicándose principalmente la economía no monetaria en la economía solidaria, debido a la existencia de reciprocidad en la misma, permitiendo un nuevo equilibrio entre actores y sectores.

Cabe aquí resaltar los enfoques acerca de la reciprocidad. Levesque (2000) lo concibe como la relación establecida entre grupos o personas gracias a prestaciones que solo toman sentido en la voluntad de manifestar un vínculo social entre las partes involucradas. Por su lado, Quijano (2007) es más específico al señalarlo como un intercambio de la fuerza del trabajo y de trabajo, sin la intermediación del mercado.

Desde la perspectiva europea, se plantea a la economía solidaria en una fase de transición hacia una transformación económica y social, pero sin salir del sistema capitalista. Visto por el lado de las relaciones de producción, valoriza la innovación y la creatividad inmersa en los grupos, lo que permite desarrollar un sentido de pertenencia hacia las mismas. Por el lado del consumo, se presenta como una perspectiva original, respondiendo a las normas sociales en la fase productiva, en la economía pública, y con los demandantes de dichos bienes o servicios.

De acuerdo a Guerra (2000), la corriente europea de la economía solidaria se desarrolla en base a la economía social y el cooperativismo. Pero lo que permite distinguirla de la visión latinoamericana es la existencia de componentes no monetarios en ciertas

prácticas económicas, lo que permitiría superar la “despersonalización” de la economía monetaria o de mercado.

2.5 La economía solidaria en América Latina

Desde la corriente latinoamericana, la economía solidaria se la considera como una visión alternativa, que ubica al hombre, su trabajo y sus capacidades por encima del capital y la acumulación, reivindicando así un modelo socioeconómico más equitativo y distributivo. La economía solidaria desde esta perspectiva se presenta en contra de la hegemonía neoliberal, cuyo desafío está en superar la sociedad de mercado, pero sin dejar de lado los mecanismos de mercado (Gaiger, 2001; Singer, 2007).

Los emprendimientos económicos solidarios surgen como resultado del desplazamiento de los individuos por el mercado, quienes en base a acciones colectivas y su fuerza de trabajo, procuran minimizar las relaciones asalariadas. Dichas prácticas asociativas conllevan a desarrollar identidad de trabajo, democracia, liderazgo y eficiencia.

Esta economía conlleva al empoderamiento de las personas y organizaciones ciudadanas, relaciones sociales en base a la cooperación y la no competitividad, autogestión, conservación ecológica, generación de riqueza e instrumentos financieros en condiciones éticas, participación de personas o colectivos antes excluidos, innovación socioeconómica al servicio del desarrollo local, etc. (Askunze, 2007: 2).

De acuerdo a Razeto (1997) el sistema capitalista, a través del neoliberalismo, ha provocado mayor desigualdad entre Estados y aún dentro de los mismos, pero a pesar de esto, en las empresas y el mercado si existe algo de solidaridad; y dependiendo del grado de solidaridad que se experimente en los procesos económicos, se puede diferenciar dos dimensiones, una progresiva a nivel mesoeconómico y otra a nivel sectorial. La economía como la solidaridad presentan diversas formas de manifestación, de sujetos, y procesos, por lo tanto, la economía de la solidaridad no será un modo definido y único de organizar actividades y unidades económicas.

Además, señala que la conformación de organizaciones económicas populares son la antesala de la economía de solidaridad; la solidaridad se experimenta en mayor medida entre sectores marginados o pobres, la necesidad de subsistencia los lleva a compartir fuerza de trabajo, medios materiales, técnicos, a formar grupos de ayuda mutua, etc., lo que les permite formar redes con unidades económicas de diverso tipo (producción, distribución, consumo, ahorro, etc.). Es decir, son iniciativas desarrolladas en sectores populares (Razeto, 1997: 17). La unión de dichas iniciativas lleva a formar un sector de “economía de solidaridad”⁷.

Las causas para la formación de organizaciones o empresas solidarias responden a la necesidad económica o de subsistencia que experimentan individuos de un mismo territorio; los fracasos de experiencias previas de organización, que frente a la solidaridad han logrado optimizar sus recursos, consecución de objetivos; y la presencia de factores externos e internos, han estimulado la conformación de dichas unidades económicas solidarias.

Con respecto a los principios básicos de la economía solidaria, los académicos coinciden al señalarlos como: la adhesión voluntaria, gestión democrática, autogestionarias, posesión colectiva de los medios de producción, igualdad en las relaciones sociales, cooperación, organización directa de la producción y el intercambio, canalización de sus propios ahorros, respeto por la diversidad cultural, étnica y geográfica; integración de las acciones productivas locales con lo regional, nacional y global, empleo estable, respeto por el medio ambiente, no lucrativa, y compromiso de las iniciativas con el entorno social (Singer, 2007: 62; Alvarez et al, 2005: 13; Coraggio, 2002: 6; Askunze, 2007: 2). Además, se puede incorporar a la economía solidaria otras formas o expresiones que no constan en otras economías, como son: el comercio justo, los sistemas de trueques y moneda social, y los bancos éticos.

⁷ Para Razeto, es más apropiado utilizar el término de “economía de solidaridad” en lugar de “economía solidaria”, debido a que la solidaridad se encuentra incorporada en la economía, es parte de la misma al estar presente en todos sus procesos; es un elemento activo que permite hacer una nueva economía. (www.economiasolidaria.com/entrevistas. Pág. 2-3).

De acuerdo a la forma jurídica que los grupos solidarios tomen, pueden formalizarse en asociaciones, cooperativas y mutuales. Estas buscan una cohesión social y participativa, es decir, relacionan de manera más directa al beneficiario y prestatario para fomentar la innovación, y de esta manera, generar nuevos empleos.

La dimensión política de la economía solidaria se visualiza en la organización económica de estas empresas que giran en torno a la democracia y solidaridad, permitiendo la construcción de espacios públicos; entendiéndose a éstos como no regulados por el dinero ni por el poder burocrático (Habermas, citado en Bastidas 2001: 14). Esta dimensión política en la economía solidaria, para Lavielle (s.f.), a más de su eficiencia en la prestación de servicios sociales, contribuye a un cambio institucional y formación de capital social a través de la creación de espacios locales de participación y autonomía.

Por el lado de la dimensión social, los individuos ven la posibilidad de agruparse para afrontar sus cuantiosas necesidades, tomando la iniciativa frente a la pasividad de la economía pública y la exclusión del mercado laboral. Los resultados de estas unidades pueden ser de diverso tipo, pero en general, se enfoca en el desarrollo social, justicia y libertad.

Desde la dimensión económica, la solidaridad no es estrictamente opuesta a la economía de mercado, sino que propone una transformación en su forma de organización y acción; de forma tal que permita el desarrollo de las capacidades de aquellos individuos que se han visto excluidos de las prácticas tradicionales del mercado. La solidaridad puede estar inmersa en los ciclos económicos, en la producción la solidaridad se encuentra presente al colocar al factor trabajo sobre el capital, a lo que Razeto (1997) llama “una peculiar racionalidad económica”. En la distribución, no sólo se enfoca al mercado para la distribución de bienes y servicios, sino que puede utilizar otros recursos no monetarios (reciprocidad). Y en el consumo, la proximidad entre productores y consumidores, así como la concientización de un consumo (comercio justo) en beneficio de una comunidad.

La solidaridad presenta diversas formas en los ciclos económicos, a lo que Razeto denomina “Factor C”. La unión de voluntades y fuerzas para enfrentar un objetivo común “genera una energía social” provocando resultados positivos en la producción e ingresos generando bienestar a los miembros de dichas empresas solidarias y a la comunidad. Este “Factor C” se manifiesta con la cooperación en el trabajo, fomentando la eficiencia del mismo al compartir información, intercambio de conocimientos y experiencia, estimulando la productividad e innovación. Además, esta cooperación al manifestarse en la producción, comercialización, consumo, administración, etc., permite reducir costos y concientización en la forma de la producción y consumo de los bienes y servicios ofrecidos por estas unidades. Otra forma es la autogestión, en donde las unidades económicas toman la decisión de sus actos de manera colectiva. Una equitativa distribución de los ingresos entre sus miembros, es una forma más de dicho factor.

Además, puede ser un contenido de solidaridad el uso de los medios de producción, al compartir los mismos entre los integrantes. La incidencia psicológica que se experimenta entre los integrantes de estas organizaciones o empresas, favorece a crear un clima social cómodo para el trabajo, reflejándose en la reducción de la conflictividad. La asociatividad de por sí es una forma que promueve la satisfacción de necesidades mediante la organización de los integrantes.

En síntesis, el "Factor C" significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad, que opera cooperativa y coordinadamente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades positivas implicadas en la acción común y comunitaria (Razeto, s.f.).

La economía solidaria es un concepto que abarca una amplia difusión de propuestas y expectativas, y cuya democracia participativa le provee de un carácter superior al combinar el conocimiento científico con el conocimiento práctico de sus actores. En ese sentido, para Coraggio (2001) este tipo de economía implica un cambio social al corresponder con beneficios al otro:

“... entendemos que solidaridad no implica igualdad, ni siquiera equidad, sino reglas aceptadas de distribución y arreglos de reciprocidad de algún tipo, donde recibir obliga a retribuir de algún modo, establecido por usos y costumbres, a quien dio o al grupo al que pertenece al dador o a algún otro miembro de la comunidad” (Coraggio, 2001: 22).

Todo lo analizado en estas páginas acerca de una economía alternativa converge en un punto en común: la redefinición del papel del individuo ahora como el eje de las relaciones económicas, proponiendo volver la mirada al sistema capitalista, de forma que se recupere el sentido ético y social de la economía.

Aquí quiere mostrar que todas las propuestas latinoamericanas de economía alternativa son complementarias, por sus principios similares y objetivo común que es el mejorar de manera directa la calidad de vida del individuo y sus familias, e indirectamente en las relaciones sociales expresadas a través de los intercambios económicos; es decir, su propósito se centra en un cambio económico, político e ideológico que conlleve al desarrollo económico y social en donde se territorializan dichas experiencias.

3. LAS VINCULACIONES ENTRE ECONOMÍA ALTERNATIVA, TERRITORIO Y DESARROLLO

Otro aspecto que cabe en este análisis es concerniente a la importancia del territorio en donde se asientan las “experiencias alternativas”, la utilización de los recursos con los que cuenta dicha dimensión territorial; y su relación en la generación de desarrollo económico local y social.

El territorio se lo considera como el resultado de las relaciones sociales y por consiguiente requiere de una gestión social, lo que lo sitúa en la intersección de lo económico y lo político. De ahí la importancia de conocer la historia de su construcción social, su ubicación, sus relaciones; es decir, lo que influirá en los valores sociales que llevarán al consenso, la identidad y solidaridad (Linck, 2006; Martínez, 2006). “En síntesis, más allá de sus expresiones espaciales, la referencia a las formas de apropiación, a la organización, a una memoria compartida y, en resumen, los procesos

de construcción social son criterios claves para entender y definir el territorio” (Linck, 2006: 272).

Al ser considerado el territorio como una referencia geográfica, se incluye aspectos físicos, demográficos y naturales, es decir especificidades; y cuando esta configuración esta sostenida por un proceso social que lo fortalece o es producto de actos voluntarios en función de ciertos objetivos conscientes, se lo denomina organización espacial o territorial (Coraggio, 1987).

Esta dinámica organizacional debe enfocarse en mejorar o crear mecanismos para la generación, apropiación y acumulación de excedentes para cada territorio; dirigir esfuerzos hacia la reproducción del trabajo, tomando en cuenta su movilización territorial, los modos de sobrevivencia y las condiciones de vida de cada territorio; por lo que es necesaria la articulación de los territorios con el mercado en función de los procesos de reproducción. Además, se requiere identificar los actores, su dominio político y su articulación (o no) con otros sectores, así como su distinción étnico-cultural, sus formas de participación y organización; y reconocer la capacidad productiva que posee cada territorio, su capacidad comercializadora y de distribución (Coraggio, 1987). Este autor denota que sí existen dichos análisis territoriales, pero enfocados a experiencias puntuales, por lo que es necesario rescatarlas e inventariarlas para así convertirlas en herramientas para la intervención planificada en la toma de decisiones.

Si bien, el territorio se lo vincula con la realidad social, entonces cabe subrayar que es un término polisémico (Ramírez, 2006); esta influenciada por las nociones económicas que se han implantado de manera global. La globalización, modifica a más del comercio, el mercado de capitales y tecnología, la competitividad de los territorios; el proceso globalizador implica que los territorios deben adaptarse al desarrollo de factores productivos, permitiendo la intervención de otros agentes externos que pueden modificarlo (homogenización de la identidad cultural). A medida que la globalización va tomando fuerza, de igual forma se fortalece la división social del trabajo y división territorial (Silva Lira, 2005).

Se observa que el territorio no debe ser entendido sólo como un espacio físico delimitado por la autoridad de un gobierno o poder, por el contrario, son las relaciones sociales las que desarrollan actividades y serán las que definan y garanticen la apropiación de dicho territorio. Las dinámicas económicas, sociales y culturales que se ejercen al interior de un territorio mantienen una relación directa con sus actores; de forma tal, que la generación de proyectos de desarrollo debe ir de acuerdo a los recursos y necesidades de sus pobladores.

Tanto el territorio y el desarrollo del mismo implica la necesidad de los actores participen y determinen el tipo de desarrollo que requieren. Para Razeto, desarrollo significa la participación de todos los agentes, sociedad y categorías sociales en los beneficios, así como también, que contribuyan de alguna manera a crearlo (Razeto, 2001: 12).

A nivel de los países en desarrollo las posiciones conceptuales acerca de la reducción de las inequidades entre sectores (urbano y rural) de un mismo territorio, han sido en torno a un cambio estructural de la producción agrícola; “los paradigmas del desarrollo rural” ha criterio de Kay⁸ (2000) se los ubica desde los años 50, coinciden en la promoción de la acción comunitaria, deben ser los propios agricultores, campesinos, e indígenas, los que conduzcan sus actividades hacia el fortalecimiento de este sector en base a la utilización de los recursos locales (Ramírez, 2006; Shejtman, Berdegue, 2004; IICA, 2000).

Por otro lado, hay autores que van más allá de estas propuestas al señalar que la visión de “modernización de la agricultura” conlleva a marcar graves diferencias entre campesinos, convirtiéndolos en pequeños productores y más pobres, además de que se derivó en procesos de contaminación ambiental (Ramírez, 2006); o que difícilmente se puede generar (en el caso ecuatoriano) el desarrollo de las actividades agrícolas debido al crecimiento en los últimos años de las actividades terciarias, se mantiene la carencia

⁸ Este autor señala para el análisis del sector rural los paradigmas, que aunque no son exclusivos para este sector sino para procesos más generales (local, nacional o internacional), se los puede diferenciar en cinco momentos: estructuralismo y modernización en los 50 hasta mediados de los 60, la dependencia hasta los 70, neoliberalismo durante los 80 y 90; y neoestructuralismo a partir de los 90 (Kay, 2000).

de infraestructura y servicios básicos en el sector rural; lo que desemboca en una emigración hacia zonas urbanas y al extranjero (García, 2007).

En los países en desarrollo, el interés por mejorar la situación económica y social de sectores desplazados por el mercado surge por la irrisoria capacidad de los gobiernos nacionales para satisfacer las demandas de su población, convirtiéndose en una de las razones para la implantación de políticas de descentralización⁹. Por lo que los gobiernos subnacionales asumen el rol protagónico para el desarrollo de sus territorios.

El fomento de la producción local ha conllevado a establecer sinergias entre gobiernos locales con empresarios, instituciones u organizaciones para así capacitarse e intercambiar experiencias. Aunque dicho crecimiento empresarial no conduce exactamente a acciones colectivas, alejándose o interactuando cada vez menos con los gobiernos locales.

Si una comunidad se esfuerza por mejorar su bienestar en base a los recursos locales y con actores institucionales, fomentaría el dinamismo económico y la competitividad de su territorio, lo cual se reflejaría en el aumento de ingresos y empleo; es decir, se estaría de frente a un proceso de Desarrollo Económico Local¹⁰ (DEL).

El progreso de las empresas o negocios locales deben desembocar en la expansión al mercado nacional o internacional mediante la integración a las cadenas de valor, entendida ésta como el proceso de adquirir valor agregado de un producto a lo largo de la cadena productiva (Meyer Stamer, 2004).

Para que las empresas locales pasen a ser parte de la cadena de valor global, precisan mejorar la calidad de la producción, del proceso productivo y la competitividad; asumir

⁹ La descentralización se presenta como un proceso de reorganización del Estado de carácter político-administrativo, el cual permite impulsar el desarrollo local.

¹⁰ El Desarrollo Económico Local es un elemento del Desarrollo Local, al igual que el Desarrollo Social y el Desarrollo de infraestructura física. Aquí es necesario hacer hincapié en la diferencia de DEL y Desarrollo Social, si bien estas dos nociones no son del todo independientes, se debe enfatizar el propósito del primero, que es garantizar el mejoramiento de fuentes de empleo e ingresos.

funciones anteriormente realizadas por otras empresas de la cadena de valor¹¹. Requieren de la articulación y potencialización de los recursos (locales) económicos, humanos, culturales e institucionales; y de las decisiones de sus actores, para que se pueda resolver necesidades de las empresas y de la economía local. Es decir, el DEL fomenta el proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de un territorio específico, relacionando aspectos económicos, sociales y políticos (Vázquez Barquero, 2000).

La colaboración y la asociatividad de las empresas son elementos claves para impulsar la competitividad, además de otros factores como la innovación, conocimiento, información y aprendizaje. La creación de territorios competitivos responde al aprovechamiento de los recursos endógenos y la articulación público-privada, de forma que permita la asociatividad y flexibilización de los procesos productivos (Silva Lira, 2005).

Coraggio (2001) añade que la obtención de capitales externos para el fomento de DEL no es aplicable en todas las ciudades, ya que no todas poseen ventajas competitivas, por consiguiente volviéndose poco atractivas para la inversión extranjera; este autor plantea la que las iniciativas de crecimiento y cambio estructural de un territorio debe provenir desde sus mismos actores (desarrollo endógeno).

El desarrollar proyectos que permitan diversificar la producción, articulando a los diferentes actores de la cadena productiva, y principalmente, provenientes desde la sociedad civil organizada, es lo que plantea la economía alternativa. El DEL es una estrategia que promueve las capacidades de las personas de una determinada localidad utilizando sus propios recursos, para que se conviertan en procesos integrales y sostenidos de desarrollo, y hacer frente a las necesidades de su población. A lo que al respecto, Meyer Stamer (2004) añade que las experiencias de DEL en los países en desarrollo poseen variaciones de enfoques, por lo que no se puede aplicar métodos exactos para efectuarlos.

¹¹ El problema de las cadenas de valor reside en el papel del gobierno local (políticas de ubicación) y la acción colectiva privada. No todas las empresas favorecen a la calidad de ubicación, se benefician sin que aporten al territorio (Meyer Stamer, 2004).

Los diversos modelos de desarrollo no han generado el mismo resultado en todos los territorios. De ahí la importancia de promover estrategias desde abajo, son los actores del territorio quienes conocen mejor sus potencialidades, valores, tradiciones; por consiguiente, ser quienes elaboren propuestas acordes con sus realidades. Se requiere de una fuerte relación entre ellos y de capacitación que les permita mejorar su productividad. Es decir, es necesario de una participación activa de los actores sociales, económicos y políticos de la localidad, así como de la utilización de sus recursos naturales, humanos y económicos; para superar las limitaciones que se dan esa dimensión territorial.

Las organizaciones económicas alternativas fomentan el desarrollo de los espacios locales y promueven su articulación con otros territorios, sea a nivel regional, nacional o internacional; siendo imprescindible establecer sinergias y el empoderamiento de los actores locales; además de relacionarse con los sectores públicos y privados para que logren intervenir en las decisiones políticas y en el diseño de los programas de desarrollo.

4. ¿EXISTE AFINIDAD?

La solidaridad y reciprocidad como eje de la economía, se interpreta en la organización de los individuos para la obtención del control de su fuerza laboral, recursos y productos, no exclusivamente en la conformación de una empresa con el fin de ganancias económicas; y trascendiendo más allá de las “unidades domésticas”.

En ese sentido, esta tesis se orientará bajo la posición de Quijano (2007) debido que se pretende demostrar como una organización “alternativa”, representada en el estudio de caso, hace uso de la solidaridad y de la reciprocidad con sus factores productivos, todo con el fin de modificar las condiciones de vida de sus integrantes.

Para el análisis subsiguiente, se considera pertinente recuperar cuatro aspectos: la solidaridad y reciprocidad, es decir, la participación de unidades elementales o conjunto

de individuos sin distinción del nivel social al que pertenezca, y las relaciones sociales con la comunidad, entidades públicas y privadas en donde se territorializan dichas organizaciones. La configuración de la solidaridad en los ciclos económicos, que genera cambios positivos en la economía, es decir, la incidencia de la solidaridad como factor productivo. El tipo de beneficiarios que ofrece este tipo de economía, a más de los integrantes de estas experiencias. Y la evolución del empleo e ingresos, de manera directa entre los miembros de la organización, e indirectamente con la comunidad; todo esto para determinar su aporte al desarrollo económico local.

La organización de los miembros en este tipo de economía responde, a más de los principios característicos, a la presencia objetiva de la reciprocidad, representada en mecanismos de diversa índole.

Lo que se intenta aquí es mostrar como una economía de solidaridad y reciprocidad se encuentra interrelacionada con el territorio, actores y recursos, y así mostrar posibles caminos hacia soluciones sostenibles para enfrentar la desigualdad social y económica.

CAPITULO II

LA EXPRESIÓN DE LA SOLIDARIDAD EN EL MERCADO BANANERO

1. LA ORGANIZACIÓN EN EL SUBSISTEMA BANANERO

En latinoamerica y en Ecuador existen diversas organizaciones de individuos, quienes promueven o innovan actividades productivas para conseguir (mejores) oportunidades en el mercado, y cuyos principios varían de acuerdo a la estructura que asuman dichas agrupaciones; es decir, pueden tomar la forma de grupos empresariales actuando en distintos sectores de la economía.

En el Ecuador, en el sector bananero la agrupación de individuos gira, especialmente, en torno al ejercicio común de la producción. Esta actividad, la cual se realiza principalmente en las provincias de la costa, presenta heterogeneidad entre la población que lo conforma, pocos y grandes productores, y numerosos pequeños y medianos productores; lo que además de provocar discrepancias por los beneficios económicos, conlleva a una débil organización entre los mismos.

1.1 La situación bananera en el territorio nacional

La producción bananera en el Ecuador se la efectúa mayoritariamente en las provincias de El Oro, Guayas, y Los Ríos, representando el 67,22% de la producción nacional en el año 2006; también aportan a dicha producción las provincias de la sierra que cuentan con pisos ecológicos cálidos, como son Cañar, Cotopaxi, Azuay y Bolívar, principalmente. Con respecto a los productores a nivel nacional, el 40% de éstos poseen contrato con las empresas intermediadoras y el 60% restante no lo poseen, provocando un efecto especulativo en temporada alta (AEBE, 2006).

De acuerdo a los datos de la Tabla N.1, existe una disminución en la superficie de hectáreas cosechadas a nivel nacional entre los años 2000 y 2006, pasando de 249.264

has. a 221.107 has., representando una disminución del 11%; la región sierra presenta mayor disminución que el nivel nacional de 54.315 has. a 37.919 has , es decir una reducción del 30%; la región costa ha pasado de 187.459 has a 174.148 has, es decir se ha reducido en 7%; dicho panorama se revierte en la región oriental la cual ha pasado de 7490 has. a 9040 has, muestra un incremento del 21% entre dichos años. A nivel provincial, el número de hectáreas cosechas han aumentado en El Oro, Guayas, Los Ríos, Imbabura, Pichincha y Tungurahua, entre estos sumaban 144.809 has. pasando a 153.451 has., es decir, se ha incrementado en 6% en esos 6 años.

Tabla N.1
Producción bananera provincial por superficie cosechada
2000-2006

Provincias	2000			2006		
	Superficie cosechada por ha.	Número productores	Has. cosechas por productor	Superficie cosechada por ha.	Número productores	Has. cosechas por productor
El Oro	44.129	2.656	16,61	50.729	2.882	17,60
Esmeraldas	23.354	162	144,16	15.155	154	98,41
Guayas	44.766	1.810	24,73	45.565	1.779	25,61
Los Ríos	51.788	841	61,58	52.347	593	88,27
Manabí	23.422	3	7807,33	10.352	7	1478,86
Azuay	2.241	6	373,50	2.029	11	184,45
Bolívar	13.277	2	6638,50	7.407	1	7407,00
Cañar	5.558	222	25,04	5.348	182	29,38
Carchi	112	n.d.	n.d.	49	n.d.	n.d.
Cotopaxi	5.842	158	36,97	4.437	165	26,89
Chimborazo	1.129	n.d.	n.d.	681	n.d.	n.d.
Imbabura	89	n.d.	n.d.	522	n.d.	n.d.
Loja	22.030	n.d.	n.d.	13.157	n.d.	n.d.
Pichincha	4.037	11	367,00	4.286	11	389,64
Tungurahua	0	n.d.	n.d.	2	n.d.	n.d.
Región Sierra	54.315	399	136,13	37.919	370	102,48
Región Costa	187.459	5.469	34,28	174.148	5.415	32,16
Región Oriental	7.490	n.d.	n.d.	9.040	n.d.	n.d.
Total Nacional	249.264	5.868	42,48	221.107	5.785	38,22

Fuente: Censo Agrícola 2000. Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria ESPAC 2006.

Unidad de Banano-MAG.

Elaboración: autora.

El número de productores han aumentado en el año 2006, en la provincia de El Oro se registraban 2882, seguido de Guayas con 1779, y Los Ríos con 593 productores

bananeros; sin embargo analizando el número de hectáreas promedio por productor en el año 2006 es mayor entre esas tres provincias (88,27 has/productor); pero es más significativo en Manabí (1478,8 has/productor) y Bolívar (7407 has/productor). Las provincias de Esmeraldas, Azuay y Cotopaxi, experimentan disminución en las has/productor en comparación con el año 2000; a diferencia de El Oro, Guayas, Los Ríos, Bolívar, Cañar y Pichincha.

Debido al estudio de caso, las siguientes páginas se enfocan en una microregión ubicada mayoritariamente en el sur del litoral ecuatoriano, entre los cantones de El Guabo, Pasaje (El Oro), Balao (Guayas) y Santa Isabel (Azuay); siendo una de las características esenciales de esta zona la producción y exportación bananera, y en los últimos años incursionando en la producción del denominado orito o baby banana de exportación.

Dicha microregión cuenta con zonas aptas para el cultivo, es decir, para cultivos sin limitaciones¹² y con limitaciones muy importantes, bosques y zonas marginales para la agricultura (pastos); ésta se encuentra adyacente a una cobertura de bosque protector (Parque Nacional Cajas) y se halla atravesada por siete cuencas hidrográficas, los ríos San Pablo, Jagua, Balao, Gala, Tenguel, Siete y Pagua; así como de drenajes menores. Posee un área natural de 11509,9 Km², que representa el 8,29% a nivel nacional; y cuenta con un área erosionada (o en proceso) de 405,9 Km², es decir, el 26,45% del total nacional¹³; el clima predominante en este sector es cálido tropical en la zona baja y subtropical en los estribos de la cordillera. A nivel de vías de comunicación, se encuentra atravesada por una vía principal (panamericana), así como caminos de segundo y tercer orden.

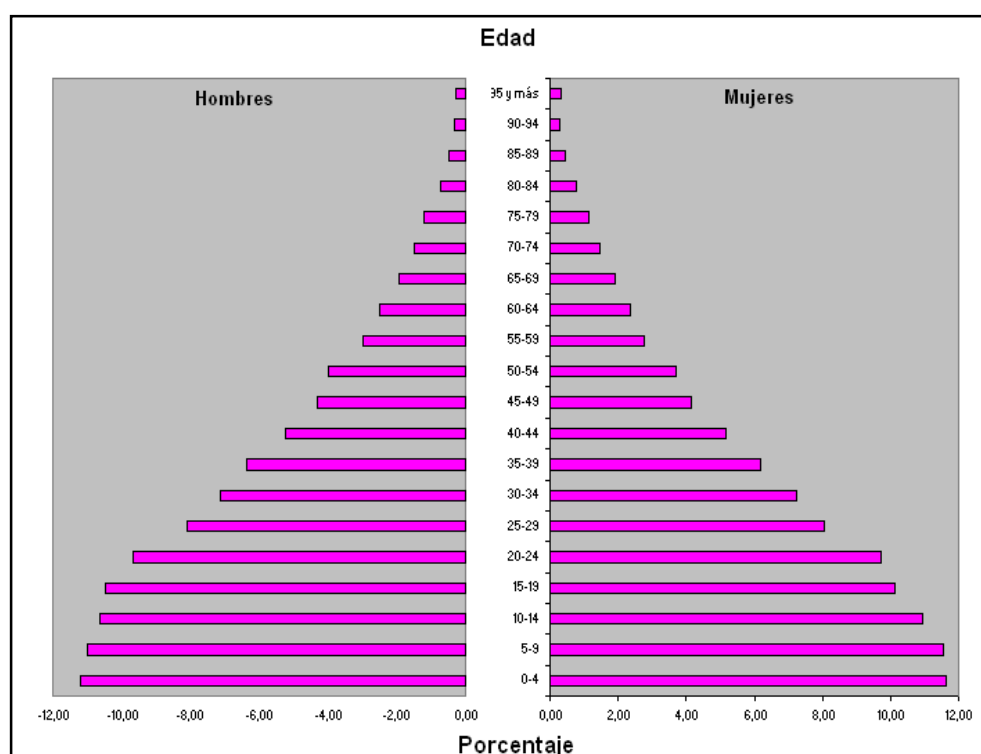
¹²Cultivos sin limitaciones son aquellos cuyos suelos que no presentan erosión, de clima y textura adecuada para el cultivo y sin pendientes (MAG, 2006).

¹³ El área natural y erosionada son a nivel de las tres provincias en cuestión.

1.2 Nivel socio-económico de la microregión

El área de estudio que comprende los cantones de El Guabo, Pasaje, Balao, y Santa Isabel, en el año 2001 de acuerdo a los datos del INEC poseía una población de 139.314 habitantes, lo que representa el 3,14% a nivel provincial (El Oro, Guayas y Azuay) y el 1,15% a nivel nacional; del cual el 48% son mujeres y el 52% son hombres; en comparación con el año 1990, presenta una tasa de crecimiento poblacional del 2,45%. Cuenta con una mayoritaria población joven, la que representa el 62% del total de la población de esta microregión (Ver gráfico N.1).

Gráfico N.1
Pirámide poblacional de la microregión
Año 2001



Fuente: VI Censo de Población-INEC.
Elaboración: autora.

Los datos de la Tabla N.2 muestran que esta microregión ha experimentado un crecimiento poblacional, entre los años 1990-2001, urbano del 1%, la que se encuentra por debajo del nivel provincial y nacional (3%); a nivel rural la tendencia se puede decir

que es contraria a la urbana, posee una tasa de crecimiento del 1% la cual es ligeramente superior a la provincial 0,96% y a la nacional 0,85%. Se aprecia que tanto a nivel urbano y rural la tasa de crecimiento ha sido paralelo en esta microregión.

Tabla N.2
Población por área 1990 - 2001

Nivel	Microregión	Tasa de crecimiento	Provincial*	Tasa de crecimiento	Nacional	Tasa de crecimiento
Urbana 1990	52097	1%	2427638	3%	5.345.858	3%
Urbana 2001	74515		3421910		7.431.355	
Rural 1990	57021	1%	1006170	0,96%	4.302.331	0,85%
Rural 2001	64799		1012433		4.725.253	

*Comprende las provincias de El Oro, Guayas y Azuay.

Fuente: V y VI Censo de Población, SIISE versión 4,5.

Elaboración: autora.

Se distingue en la Tabla N.3 que la Población Económicamente Activa (PEA) de la microregión ha crecido entre 1990 y 2001, de 39.543 a 53.744, lo que representa en el 2001 el 3,1% a nivel provincial y el 1,2% del total nacional. El analfabetismo muestra una mejoría, la cual ha ido disminuyendo en los tres escenarios, en la microregión paso del 10,75% en 1990 al 8,1% en el 2001; a nivel provincial del 9% al 7% y a nivel nacional del 12% al 9%, por lo que la microregión se encuentra escasamente por encima de la media provincial e inferior a la media nacional. La escolaridad de los productores (6,4 años) en esta microregión se encuentra por encima de la media nacional (4,4 años) y provincial (4,9 años).

La tasa de mortalidad infantil registra una disminución a nivel nacional del 30‰ en 1990 al 17‰ en el 2001; presentando a nivel de microregión una tasa inferior a la media nacional. El trabajo infantil en el 2001 presenta niveles inferiores a los experimentados en 1990, los niños que trabajan y no estudian en la microregión ha disminuido en el 21%, a nivel provincial en el 20% y a nivel país en el 13%. Los porcentajes de niños que trabajan y estudian de igual manera presentan disminución, en la microregión es del -40%, a nivel provincial en el -33% y a nivel nacional en el -15%. En ambos casos, en la microregión se observa mayores reducciones a la media nacional.

Tabla N.3

Descripción socioeconómica 1990-2001

Variables	1990			2001		
	Microregión	Provincial*	Nacional	Microregión	Provincial*	Nacional
Población (habitantes)	109.138	3.433.808	9.648.189	139.314	4.434.343	12.156.608
Población – hombres	57.335	1.705.970	4.796.412	71.722	2.194.906	6.018.353
Población – mujeres	51.803	1.258.700	4.851.777	67.592	2.239.437	6.138.255
Población económicamente activa (PEA)	39.543	1.222.834	3.359.767	52.744	1.642.597	4.553.746
Analfabetismo	10,7%	9,0%	11,7%	8,1%	7,13%	9,0%
Escolaridad media del productor/a	n.d.	n.d.	n.d.	6,4	4,9	4,4
Tasa de mortalidad infantil (método directo)	n.d.	n.d.	30,3 ‰	7,2 ‰	14,23 ‰	17,30 ‰
Niños/as que trabajan y no estudian de 8 a 17 años	18,6%	12%	10,7%	14,7%	9,6%	9,3%
Niños/as que trabajan y estudian de 8 a 17 años	4,7%	3,43%	3,3%	2,8%	2,3%	2,8%
Vivienda propia	66,1%	68,9%	67,3%	63,8%	67,6%	67,2%
Déficit de servicios residenciales básicos	83,95%	67,95	70,1%	77,53	60,53%	63,10%
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	n.d.	n.d.	n.d.	72,3%	57,3%	61,30%
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	n.d.	n.d.	n.d.	37,8%	27,50%	31,90%
Tasa de desempleo	2,32%	3,06%	6,10%	2,32%	2,72%	8,50%
Tasa bruta de subempleo	n.d.	n.d.	49,7%	n.d.	n.d.	55,70%

* Comprende las provincias de El Oro, Guayas y Azuay.

Fuente: V y VI Censo de Población, SIISE versión 4,5.

Elaboración: autora.

Los hogares con vivienda propia presentaba en el año 2001 porcentajes inferiores a los fijados en 1990, la media nacional se muestra estable, no así los otros dos parámetros. El déficit de servicios básicos indica disminuciones en la media nacional, sin embargo, la microregión se encuentra por encima de éste, no así el provincial. En el 2001 la pobreza por NBI se ubica en el 72% a nivel de la microregión, presentando índices superiores a la media nacional y provincial; igual tendencia se aprecia en el caso de la extrema pobreza por NBI, lo que significa que sobrepasa con 18,5% con respecto a la media nacional y con el 37,4% de la media provincial; la pobreza y extrema pobreza por NBI en el 2001 revela la situación socioeconómica difícil de la microregión, por los niveles superiores a la media nacional y provincial.

Otro indicador que refleja la situación socioeconómica del país es la tasa de desempleo, a nivel nacional ha crecido, pasando del 6% al 8,5%; sin embargo, a nivel provincial

muestra una media inferior con respecto al año 1990, y a nivel de microregión se aprecia que dicha tasa se ha mantenido estable 2,32%; el subempleo se ha incrementado a nivel nacional cuya tasa de crecimiento se ubica en el 12%.

Por el lado de la producción, la microregión se caracteriza por el cultivo de productos tradicionales correspondientes a su piso climático, principalmente banano, cacao, café y caña de azúcar, seguidos en menor proporción por el maíz, plátano, fréjol y frutas cítricas. De acuerdo a la Tabla N.4, a nivel provincial la superficie bananera sembrada ha aumentado entre los años 2000 y 2006, pasando de 93964 has. a 98323 has., incluidos los cultivos solos y asociados¹⁴. A nivel de la microregión, la producción asociada representa el 3% de la superficie sembrada en el año 2000, además se aprecia un incremento de esta producción con respecto al cultivo solo o convencional en un 33% a nivel provincial y en 57% a nivel nacional.

Tabla N.4

Superficie sembrada en hectáreas por principales cultivos

Área	BANANO				CACAO				CAFÉ			
	2000		2006		2000		2006		2000		2006	
	Solo	Asociado	Solo	Asociado	Solo	Asociado	Solo	Asociado	Solo	Asociado	Solo	Asociado
Microregión	24015	777	n.d.	n.d.	19448	939	n.d.	n.d.	22	25	n.d.	n.d.
Provincial*	89.377	4.587	95.262	3.061	72.315	24.419	95.260	10.516	11.656	18.688	18.016	8315
Total Nacional	180.331	85.793	184.548	36.559	243.146	191.272	315.693	92.175	151.941	168.970	128.952	88.123

*Comprende las provincias de El Oro, Guayas y Azuay.

Fuente: III Censo Agrícola, ESPAC 2006.

Elaboración: autora.

La producción cacaotera muestra un aumento en la superficie sembrada, si bien en el año 2000 se ubicaba inferior a los cultivos bananeros solos, para el año 2006 la iguala en el número de has. a nivel provincial, además, el total de has. es mayor a la bananera en un 8% a nivel provincial y del 84% a nivel nacional. La superficie sembrada de café es inferior a la bananera y cacaotera, en el año 2006 experimenta una caída del -13% a nivel provincial y del -32% del total cafetalero nacional.

¹⁴ Los cultivos asociados implican la siembra de dos o más productos (distintos) dentro de una misma superficie.

Según los datos de la Tabla N.5, en esta microrregión, en el año 2000, el número de UPAs eran de 3.514 con una superficie sembrada de 32.406 has. A nivel provincial, la producción bananera muestra más explotaciones pequeñas, sumando un total de 9106 UPAs entre pequeñas (hasta 20 has.) y medianas (hasta 50 has.) en comparación con las 1596 UPAs mayores a 50 has., es decir, las propiedades bananeras se encuentran repartidas principalmente entre los pequeños y medianos productores¹⁵, lo que representaba el 85% a nivel provincial y el 84% a nivel nacional; sin embargo, del total de hectáreas sembradas los grandes productores poseen un mayor porcentaje (59%) en comparación con los pequeños y medianos productores (41%) a nivel provincial. A nivel nacional significa el 52% y 48% respectivamente.

Tabla N.5
Número de UPAS* bananeras según tamaño
Año 2000

Categoría	Total Número de UPAs	Total superficie sembrada has.	UPAs de banano					
			Hasta 20 has.	Superficie sembrada has.	Mayor a 20 hasta 50 has.	Superficie sembrada has.	Mayor a 50 has.	Superficie sembrada has.
Microregión	3.514	32.406	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Provincial**	10.702	91.270	7.798	19.960	1.308	17.557	1.596	53.753
Nacional	63.583	266.125	40.044	71.973	13.357	56.311	10.182	137.841

*Incluye cultivos solos y asociados.

**Comprende las provincias de El Oro, Guayas y Azuay.

Fuente: III Censo Agrícola

Elaboración: autora.

El Tabla N.6 muestra que por el lado del empleo en el año 2000, a nivel de la microregión tenía menos trabajadores permanentes (10.668) que los ocasionales (23.667) en las pequeñas y medianas UPAs. Pero en las UPAs mayores a 50 has. es inversa la situación, el número de trabajadores permanentes es mayor (12.741) que los trabajadores ocasionales (7.957). Dicha tendencia es similar a nivel nacional.

¹⁵ Se considera pequeños productores a aquellos que poseen un máximo de 20 has, y medianos a los que poseen hasta 50 has (www.mag.gov.ec).

Tabla N.6

Número de trabajadores por extensión de UPA. Año 2000

Categoría de trabajador remunerado	Microregión				Nacional			
	Número Trabajadores Permanentes		Número Trabajadores Ocasionales		Número Trabajadores Permanentes		Número Trabajadores Ocasionales	
	Tamaño de UPA		Tamaño de UPA		Tamaño de UPA		Tamaño de UPA	
	Hasta 50 ha.	Mayor a 50 ha.	Hasta 50 ha.	Mayor a 50 ha.	Hasta 50 ha.	Mayor a 50 ha.	Hasta 50 ha.	Mayor a 50 ha.
Administrador	1.682	1.749	0	0	7.131	6.235	0	0
Mayordomo	1.376	1.823	0	0	4.361	5.425	0	0
Agrónomo	276	431	48	129	1.344	1.378	586	261
Veterinario	117	117	95	52	449	427	545	380
Otros profesionales y/o técnicos	261	901	156	33	2.128	1.784	272	100
Tractorista o similar	139	1.084	522	122	595	2.912	2395	385
Peón / jornalero	19.316	31.135	65289	27573	74.273	81.655	236.047	101.028
Otros trabajadores	6.563	5.223	15502	4867	35.231	24.871	37.007	17.080
Total	10.668	12.741	23667	7957	125.512	124.687	276.852	119.234

Fuente: III Censo Agrícola.

Elaboración: autora.

En la Tabla N.7 se exponen las cifras de las exportaciones bananeras, las que tienden hacia un decrecimiento en los últimos 10 años de acuerdo con los datos del Banco Central del Ecuador (BCE). En el año de 1997 las exportaciones bananeras representaron el 24,9% del total de exportaciones, en el año 2000 bajo al 16,4%; para ir disminuyendo hasta alcanzar en el año 2007 el 9,1%. Es decir, presenta una tasa de decrecimiento del 63%; y como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) el banano presenta una tasa de decrecimiento del 30%.

Tabla N.7

Producto Interno Bruto y Exportaciones Bananeras. Miles de Dólares FOB

Año	PIB*	Total exportaciones	Banano	% del total exportaciones	% del PIB
1997	16.198.551	5.264.363	1.311.646	24,9	8,1
2000	15.933.666	4.926.627	809.545	16,4	5,1
2001	16.784.095	4.678.437	846.530	18,1	5,0
2002	17.496.669	5.036.121	947.411	18,8	5,4
2003	18.122.313	6.222.693	1.078.476	17,3	6,0
2004	19.572.229	7.752.892	998.366	12,9	5,1
2005 (sd)	20.747.176	10.100.031	1.054.606	10,4	5,1
2006 (p)	21.555.469	12.728.243	1.177.570	9,3	5,5
2007 (prev)	22.126.622	13.852.364	1.267.056	9,1	5,7

* Miles de dólares 2000

(sd) semidefinitivo, (p) provisional, (prev) provisional

Fuente: www.bce.fin.ec

Elaboración: autora.

El panorama de la situación bananera descubre una situación favorable para los grandes productores que no se ven afectados por la disminución de la demanda de esta fruta, debido a que poseen contratos con los exportadores y bajos costos de producción por el volumen de cajas exportadas. Pero sin duda el aspecto crítico lo constituye la producción de carácter extensivo, dependencia al sector exportador, y aumento de la mano de obra ocasional.

Todo esto ha llevado a constituir una estructura social polarizada, una elevada concentración de tierras por parte de los agroexportadores y reducidos niveles de vida para los trabajadores bananeros y pequeños productores, reflejado en la inequidad en el ingreso.

En el interior del subsistema bananero, el resultado social más importante es la concentración del excedente en pocas manos, lo cual perjudica, particularmente, a los trabajadores y a los medianos y pequeños propietarios no asociados a las empresas exportadoras (Larrea, 1987: 262).

De ahí la importancia de una mejor organización de los pequeños productores, para que logren la reivindicación de sus derechos y así liberarse de las reglas que les imponen las empresas comercializadoras de esta fruta; ser ellos los que se reapropien del control de sus recursos, obtengan directamente los beneficios, y determinen el tipo de desarrollo que requieren.

2. ASOGUABO: SU HISTORIA Y SITUACIÓN ACTUAL

De acuerdo a lo analizado en páginas anteriores, el heterogéneo panorama bananero en el Ecuador ha conllevado a la fijación de un precio oficial a la caja de esta fruta, provocando discrepancias entre productores y exportadores.¹⁶

¹⁶ La Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador - AEBE (2006) señala que no se debe hablar de un monopolio u oligopolio en este mercado debido que desde el año de 1990 se ha dado una reducción en la participación de las tres empresas exportadoras más grandes en nuestro país, Exportadora Noboa, Reybanpac y Dole, entre las tres poseían el 74% del control de este mercado; para el 2006 se redujo al 45%, es decir un decremento del 39%. Sin embargo, se debe considerar que los ingresos por la exportación del sector bananero ha venido decreciendo en el mismo lapso de tiempo a una tasa del 51% (http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/analisisINDUSTRIA_COMPLETA_SEPT06.pdf).

En ese sentido, a finales del año de 1997 se formó en el cantón El Guabo la “Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo” (APPBG o también conocida como Asoguabo) la que tiene sus orígenes en el año de 1994, creada como proyecto de la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral “UROCAL” para mejorar la situación económica de los pequeños productores bananeros, la que contaría con la participación de cinco preasociaciones bananeras¹⁷ y el respaldo de la fundación intereclesial “Solidaridad” de Holanda con experiencia en comercio justo y sería la encargada de abrir mercados en Europa.

Estos productores conformaron en el año de 1996 una empresa exportadora en que las acciones de “Solidaridad” eran representadas por el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV); sin embargo, los conflictos internos y los estragos causados por el fenómeno de El Niño de 1997 provocarían la salida de la UROCAL, continuando Asoguabo con la cooperación del SNV en dicho emprendimiento productivo. A finales del año de 1999 los socios deciden el retiro paulatino del SNV para que permita el crecimiento autónomo de la Asociación¹⁸.

2.1 La asociatividad en Asoguabo

La Asoguabo se inició con 14 socios fundadores (personas naturales), los que han ido desarrollándose hasta estar conformados en el año 2007 por 17 asociaciones agroartesanales: Arenillas, Asoprór, Barbones, Campo Real, Corbom, La Cadena, La Florida, Libertad, Luz y Guía, Muyuyacu, Pasaje, Río Joya, Santa Isabel de Florida, Solidarios, Tabanal Nuevo Ecuador, Tenguel y Tres recintos; agrupando a 431 socios (pequeños productores), los mismos que no pueden poseer más de 20 hectáreas cada uno para formar parte de una de estas asociaciones. Dicha conformación responde, además, a razones logísticas.

De acuerdo a los datos de la Tabla N.8, en el año 2007, la mayor concentración de socios activos se encontraba en la provincia de El Oro (220), seguido de Azuay (93),

¹⁷ De las 5 preasociaciones: Tenguel, Libertad, Pagua, Las Palmas y El Guabo, únicamente éste último logró organizarse y legalizarse (SNV, 2003: 7).

¹⁸ Actualmente el SNV colabora con Asoguabo brindando asistencias puntuales.

Guayas (69) y Bolívar (25). A nivel de cantones, Pasaje contaba con mayor número de socios productores (105), lo que equivalía el 26% del total de socios; sucedidos de El Guabo con 90 socios, es decir el 22%, Santa Isabel con 49 socios, que representaba el 12%; y Balao con 40 productores, es decir el 10% de los socios. Cabe recalcar que en dichos cantones se encuentran las asociaciones agroartesanales de mayor antigüedad; se incorporaron en ese año las agroartesanales de Arenillas (El Oro) y Tabanal Nuevo Ecuador (Bolívar).

De las asociaciones que conforman Asoguabo, siete de ellas se caracterizan por estar ubicadas en zonas de montaña, por lo que su producción es asociada o también conocida como “agroforestal”; siendo éstas: Muyuyacu, Florida, Campo Real, Luz y Guía, Tabanal Nuevo Ecuador, Libertad, Cadena, Río Joya, Tres Recintos y Santa Isabel de Florida.

Tabla N.8

Ubicación de cada asociación de la Asoguabo a diciembre 2007

N.	Nombre del gremio	N. de productores*	Ubicación	
			Cantón	Provincia
1	Arenillas	25	Arenillas	El Oro
2	Asopror	6	El Guabo	El Oro
3	Barbones	49	El Guabo	El Oro
4	Campo Real	7	Pasaje	El Oro
5	Corbom	4	Milagro	Guayas
6	La Cadena	16	Pasaje	El Oro
7	La Florida	9	Pucará	Azuay
8	Libertad	17	Balao	Guayas
9	Luz y Guía	5	Pucará	Azuay
10	Muyuyacu	21	Pasaje	El Oro
11	Pasaje	61	Pasaje	El Oro
12	Río Joya	23	Balao	Guayas
13	Santa Isabel de Florida	49	Santa Isabel	Azuay
14	Solidarios	35	El Guabo	El Oro
15	Tabanal Nuevo Ecuador	25	Guaranda	Bolívar
16	Tenguel	25	Guayaquil	Guayas
17	Tres recintos	30	Ponce Enríquez	Azuay
	Total	407		

*Socios activos

Fuente: Base de datos, UCE-APPBG.

Elaboración: autora.

Cada asociación agroartesanal posee sus propios estatutos los cuales se encuentran aprobados por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP); su máxima autoridad la conforma la asamblea general (función legislativa) integrada por todos los socios activos, cuenta con un comité ejecutivo (presidente, vicepresidente, secretario y vocales) el cual aplica las resoluciones y estatutos, así como también comisiones, las que son elegidas de entre los miembros de la asociación. Cada una de estas asociaciones son consideradas “socios honorarios” ante la Asoguabo.

Por su lado, la Asociación de Pequeños Productores Bananeros “El Guabo” se encuentra conformada por los 14 socios fundadores y por los pequeños productores bananeros del cantón El Guabo y zonas aledañas, cuya finalidad es optimizar la producción por parte de cada socio para la comercialización e industrialización del banano, de forma tal que se dirija dichos esfuerzos, principalmente, hacia el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de los socios así como de los habitantes de sus territorios.

Además, promueve la conservación de los recursos naturales por medio del compañerismo, la solidaridad, capacitación, asesoramiento, apoyo de entidades públicas y privadas, y préstamos, este último a través de la capitalización de la Asociación con los respectivos descuentos económicos en cada caja de banano procesada. La Asoguabo posee sus propios estatutos que se encuentran registrados en el MAG; y el control de la gestión la efectúa la asamblea general, el directorio y el consejo de control y vigilancia; los que son elegidos de entre ellos. La base logística de la experiencia se ubica en la ciudad de El Guabo.

La labor de la Asoguabo gira en torno al comercio justo (Fair Trade), lo que permite a los productores, comercializadores y consumidores el acceso al mercado internacional y un intercambio comercial más justo; en donde las organizaciones alternativas de comercio (FLO¹⁹, entre otros) se comprometen a apoyar a los productores, despertar la conciencia pública y luchar por cambiar las prácticas tradicionales del comercio

¹⁹ FLO: Organización internacional de certificación de comercio justo (desde 1997). Coordina el trabajo de las organizaciones de certificación y vigila el cumplimiento de sus criterios. Tiene estándares de comercio justo a nivel internacional para una variedad de productos agrícolas primarios y alimentos procesados. A partir del año 2001, los representantes de los productores figuran en el consejo de administración

internacional. Es decir, es justo porque estrecha al máximo la relación productor-consumidor.

En esta Asociación se pueden reconocer ciertos principios o criterios que permiten diferenciar al comercio justo del convencional: democracia interna en los gremios; acceso a productores del sur, minimizando los intermediarios; el pago de un precio justo a los productores que les permita cubrir sus necesidades básicas, costos de producción y un margen para reinvertir; pago adelantado (40% ó 50%) a los productores para evitar su endeudamiento; y mantenimiento de contratos a largo plazo (Bowen, 2000).

Además, su objetivo no solo se enmarca en obtener un precio justo, sino en favorecer la situación económica de los “pequeños productores del sur”²⁰, buscando equidad mediante “comercio, no ayuda” con el mejoramiento de los intercambios comerciales; a nivel internacional contrarrestando el dumping y a nivel local favoreciendo las prácticas territoriales, fomentando la soberanía, seguridad alimentaria, empleo rural, protección al medio ambiente, desarrollo social, inclusión de las mujeres y la eliminación del trabajo infantil; es decir, una práctica económica basada en la solidaridad que conlleva a una producción local sustentable articulada con otros mercados, y con un consumo ético responsable.

2.2 La producción de banano comercio justo y el mercado internacional

Desde el inicio la Asoguabo decidió producir una fruta de buena calidad que garantice su demanda, para lo cual contactan en 1998 con Agrofair²¹ quien haría de intermediario en el mercado comercio justo (orgánico y convencional) en Europa. Actualmente, la Asociación depende sólo de este cliente, sin embargo, posee una relación especial ya que es accionista de Agrofair, es decir Asoguabo es productor, importador y comercializador al mismo tiempo.

En el año de 1998 Asoguabo realizó varios intentos de ventas, bajo la asesoría técnica y logística del SNV. El primer embarque (exitoso) lo efectuaron en octubre de ese año,

²⁰ Se los llama así a los pequeños productores de los países en vías de desarrollo.

²¹ Empresa holandesa importadora-comercializadora de comercio justo (www.asoguabo.com.ec).

con la colaboración de los socios fundadores, hombres y mujeres de la localidad, y fue realizado en las calles de El Guabo debido a la escasa capacidad financiera con la que contaban.

Se exportaron 1080 cajas y en diciembre de ese año fue el segundo embarque, para lo cual, todas las cajas fueron sometidas a prueba. Superadas las exigencias del importador, a mediados de 1999 llegaron a exportar tres contenedores semanales (3240 cajas aproximadamente) por medio de Transmabo (empresa de Álvaro Noboa). Sin embargo, las condiciones que establecía dicha empresa naviera producía inconvenientes a los embarques; es así que para marzo del 2000 se cambia de naviera (Grupo 7), para esa época se enviaban 8000 cajas semanales al mercado convencional y comercio justo, más tenían inconvenientes porque subsidiaban el costo de las cajas de banano convencional con el pago recibido de las cajas de banano comercio justo.

A pesar del aumento en las exportaciones de banano, aún se registraban pérdidas (2000-2001) con respecto a la venta de banano convencional (con la marca Elephant), debido a que el contrato naviero exigía un mínimo de cajas para exportar, siendo necesario incrementar el cupo convencional y llegando incluso a subsidiar las cajas convencionales con las cajas comercio justo (OKE y EKOKE)²² hasta por US \$ 0,50 y 0,75 respectivamente. Asimismo en esos años la dolarización causó estragos al interior de la Asociación al incrementar los costos de los insumos y salarios. Para el año 2002, se cambia a la naviera Seatrade lo que permitirá optimizar las condiciones de embarque, y por otro lado, con la obtención de la certificación orgánica se enfocarán en disminuir la producción para Elephant y reemplazarlos con banano orgánico comercio justo, lo que se reflejará en el mejoramiento de las ventas y la situación financiera de Asoguabo.

De acuerdo a datos de la Corporación para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones (CORPEI), las exportaciones de la Asoguabo en el año 2006 a nivel nacional representaron el 0,55% (F.T. y no F.T.) de las 4.958.303 toneladas de banano convencional; y el 7,3% de las 100.000 toneladas exportadas de banano orgánico. No existen datos confiables de las exportaciones de banano comercio justo en el Ecuador.

²² OKE es una marca de banano convencional comercio justo; EKOKE es una marca de banano orgánico comercio justo (mercado europeo, Suiza, Holanda, Finlandia, entre otros).

En la Tabla N.9 se observa que el total de cajas de banano exportadas por la Asoguabo, desde el año 2001 al 2007, pasaron de 816.000 a 2.050.000, es decir creció en un 151%; de las cuales la venta de cajas convencionales comercio justo (OKE Fair Trade) pasaron de 322.000 a 1.200.000 (una tasa de crecimiento del 273%); y las ventas de banano orgánico comercio justo (EKOKE Fair Trade) de 69.000 a 550.000 cajas (una tasa de crecimiento del 697%). Por el contrario, las ventas de banano convencional muestran una disminución de 494.000 a 300.000 (reducción del 39%).

La marca más comercializada es la OKE Fair Trade, representa el 60%; seguida de EKOKE el 21% y las cajas convencionales el 19%. En el año 2007 la Asociación procesó en su mayoría una producción comercio justo, del cual, el 56% de los productores procesan cajas orgánicas, mientras que el 44% restante lo hacen con banano convencional.

Tabla N.9
Ventas históricas Asoguabo

Año	Marcas - Miles de cajas			Total Banano miles de cajas	Total Orito (Baby banana)	Facturación Millones US \$
	OKE FT	EKOKE FT	Convencional			
1998	n.d	n.d	n.d	n.d	0	n.d.
1999	n.d	n.d	n.d	n.d	0	n.d.
2000	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d.	n.d.
2001	322	0	494	816	n.d.	n.d.
2002	461	69	217	747	n.d.	6.67
2003	648	209	108	965	n.d.	7.77
2004	896	373	181	1450	18632	10.62
2005	898	344	200	1442	33280	11.48
2006	1148	371	250	1769	36118	14.52
2007	1200	550	300	2050	66680	16.00*

* Dato provisional.

Fuente: UCE-Asoguabo.

Elaboración: autora.

La facturación experimentada por la Asoguabo muestra un crecimiento, sin embargo, a pesar de que esta experiencia asociativa se ha desarrollado, no cuenta con registros financieros (completos) de sus inicios. Desde el año 1997 hasta el 2004 la dirección, gestión y planificación la ejercía únicamente el presidente de aquel tiempo, y tras su fallecimiento, convinieron descentralizar funciones.

En base a los registros financieros desde los años 2002 al 2007, los ingresos presentan una tasa de crecimiento del 140%, experimentando en los años 2004 y 2006 un crecimiento del 27% y 37%, respectivamente; la exportación y aumento del volumen de cajas de orito (baby banano), el cual lo producen en las zonas de montaña las asociaciones agroforestales, ha favorecido a incrementar los ingresos.

Si bien un principio del comercio justo es el cuidado ambiental, la finalidad sería transformarse completamente hacia una producción bananera orgánica, sin embargo, esto difícilmente se puede lograr debido que las fincas de los socios de Asoguabo están entre las haciendas de producción convencional, las que hacen uso de agroquímicos y pesticidas, y por ende diseminando dichos elementos. De ahí la presencia de cajas convencionales dentro del comercio justo, si bien hacen uso de químicos, éstos son regulados (prohibición de ciertas marcas).

En el año 2007, Asoguabo exportó la caja de banano orgánico comercio justo al precio de US \$8,50 FOB (Free On Board) por cada caja más US \$1,00. La caja con sello OKE de banano convencional comercio justo tienen un precio de US \$6,75 más US \$1,00 por cada caja; este dólar adicional constituye el denominado “Premio”. Dicho Premio es destinado a las agroartesanales, socios y comunidad, para la inversión en actividades sociales y productivas.

La Tabla N.10 muestra que los costos de producción de la caja de banano convencional comercio justo son de US \$3,00 y los costos de exportación de US \$2,15. Los costos de producción de la caja de banano orgánico comercio justo son de US \$4,00 y los costos de exportación de US \$2,15. La razón de los elevados costos se debe a que existen pequeños productores que hacen sólo entre 5 y 10 cajas por semana (principalmente en las agroartesanales).

La productividad es relativa al tipo de plantación orgánico (monocultivo o agroforestal) y convencional; en una hectárea de banano convencional con un aproximado de 1200 plantas se procesa un promedio de 1550 hasta 3300 cajas por hectárea por año, a diferencia del orgánico monocultivo en el que se procesa 1050 cajas aproximadamente;

la diferencia es más notoria en las fincas agroforestales, en las cuales una hectárea con un aproximado de 500 plantas, procesan un promedio de 600 cajas. Es decir, la conversión en la Asoguabo para productores orgánicos está en una media de 0,65 cajas por racimo y para convencionales en 1,0 cajas por racimo.

Las ganancias brutas para los productores de Asoguabo, en comparación con los productores bananeros convencionales, es de un 4% más para los productores convencionales comercio justo (F.T), y de un 16% más para los productores orgánicos comercio justo (F.T).

Tabla N.10

Precios en dólares por caja de banano para el año 2007

Precios – Costos	Productor Asoguabo		Productor No Asoguabo
	Caja Convencional FT	Caja Orgánica FT	Caja Oficial
Precio FOB (Free On Board)	7,75	9,50	5,30
(-) Premio Promesa	1,00	1,00	0,00
(-) Costos de Exportación	2,15	2,15	1,55
(-) Otros descuentos*	0,40	0,40	0,00
Ingreso Bruto Productor	4,20	5,95	3,75
(-) Costos de Producción**	3,00	4,00	2,00
Margen de utilidad	1,20	1,95	1,75

* Incluye \$0,20 usd para el gremio y \$0,20 usd para la Asoguabo

**Este costo es aproximado, depende de cada productor.

Fuente: Asoguabo-Fundación Futuro, 2007.

Elaboración: autora.

Los productores de Asoguabo expresan que el comercio justo representa una alternativa para los pequeños productores bananeros debido al variable precio de la caja de banano convencional, que en temporada baja puede llegar a costar hasta US \$1,50 la caja, lo que no permite cubrir los costos, aunque en temporada alta la misma pueda llegar a costar US \$12,00. Por eso, una de las ventajas que el comercio justo ofrece es la estabilidad de sus precios, lo que permite realizar una adecuada planificación en la Asociación. Además, se ha abierto una opción más de ingresos para los productores Asoguabo con respecto a la fruta que no se embarca (rechazo), y es la elaboración de puré de banano el que se procesa en la ciudad de Durán.

3. EL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO SOCIAL Y AMBIENTAL (PROMESA) DE ASOQUABO

La comercialización del banano comercio justo requiere de la certificación de un ente internacional, desde el año 2000 la FLO (Fairtrade Labelling Organizations International) es la responsable de verificar la calidad de la producción de Asoguabo. El cumplimiento de las exigencias del mercado comercio justo implica un conjunto de normas ambientales y sociales, por consiguiente, la Asociación crea en ese mismo año el Programa de Mejoramiento Social y Ambiental (PROMESA), cuya gestión ha contado con el apoyo de organismos internacionales y entidades públicas nacionales.

Este Programa maneja el dinero proveniente del “Premio”, y debido que la subvención a las cajas convencionales se lo hacía con el “Premio” de las cajas comercio justo, la FLO recomendó mejorar la administración de dichos ingresos económicos, es así que se fueron creando otras oficinas al interior de Asoguabo para la administración del mismo (Comisión Permanente de Normas Ambientales y posteriormente la Unidad de Auditoría Interna para el Comercio Justo). PROMESA administra el Premio del comercio justo proveniente por la venta de cajas de banano, para lo cual cuenta con personal encargado de brindar asistencia técnica y viabilizar de forma más equitativa el premio entre los involucrados en esa cadena del banano, en el campo ambiental, social y socioeconómico (Fundación Futuro, 2007: 6).

La primera gestión de este programa (año 2000) se enfocó en brindar transferencia tecnológica a 200 productores (no solamente de Asoguabo) canalizando recursos del Programa de Modernización de Servicios Agropecuarios PROMSA para mejorar la calidad de la fruta. No obstante, el Premio continuaba subsidiando la venta de las cajas convencionales, debido que el precio de exportación era bajo en comparación con el precio de las cajas comercio justo.

La producción de banano orgánico comercio justo se caracteriza por brindar precios estables a las cajas, pero la conversión del cultivo convencional a orgánico implica altos costos, por tal motivo PROMESA en el año 2001 fomentó un proyecto que tenía como

contraparte a la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y el Fondo de Mejoramiento de los Recursos Naturales (FOMRENA), para realizar dicha conversión; es así que surgió la necesidad de instaurar las “asociaciones agroartesanales” para que los nuevos socios accedan a recursos para producir orgánicamente. Además, cabe recordar que Asoguabo se había constituido como empresa asociativa con 14 socios; es decir, “los socios poseen una doble vinculación con la Asociación, gremial e individualmente” (SNV, 2004:13).

La aplicación de las normas de comercio justo al interior de la Asoguabo se expresa, a nivel social, con la estabilidad de sus trabajadores (afiliación al IESS); pago mínimo de USD \$10,00 para los trabajadores de campo y entre USD \$12 a 15 a los trabajadores de embarque; trabajo infantil restringido; uso obligado de equipo de protección; revisión mensual de “capeta azul” (registro de la producción); agua apta para el consumo humano en la finca; exámenes de colinesterasa²³; pizarra de aviso en la finca; almacenamiento seguro de agroquímicos en la finca y en la casa; capacitación en primeros auxilios (mínimo una persona en cada finca); duchas y comedor en cada finca para los trabajadores; y una área para preparar los agroquímicos (SNV, 2004). Siendo PROMESA la encargada, además, de vigilar dichas normas.

PROMESA implementó una serie de actividades encaminadas a favorecer a los socios y trabajadores. Este programa impulsó en el 2001 las cajas de ahorro y crédito con la participación de las mujeres socias, esposas de los productores y trabajadores; la conformación de tres asociaciones: una asociación de trabajadores de muelle que en el año 2007 contó con 40 socios y al que se destinó en ese año la cantidad de US \$0,012 por cada caja embarcada; y dos asociaciones de calificadores que en el año 2007 contó con 74 socios, recibiendo cada asociación del “Premio” US \$200,00 por semana. Además, procedió a la afiliación de los socios y trabajadores al IESS; fomentó microempresas en las asociaciones agroartesanales para la producción de bioles (abonos y protectores orgánicos); y conformó la asociación de empleados “Ayuda Mutua” en el cual el Premio se lo distribuye para la contratación de seguro privado, uniformes y otros.

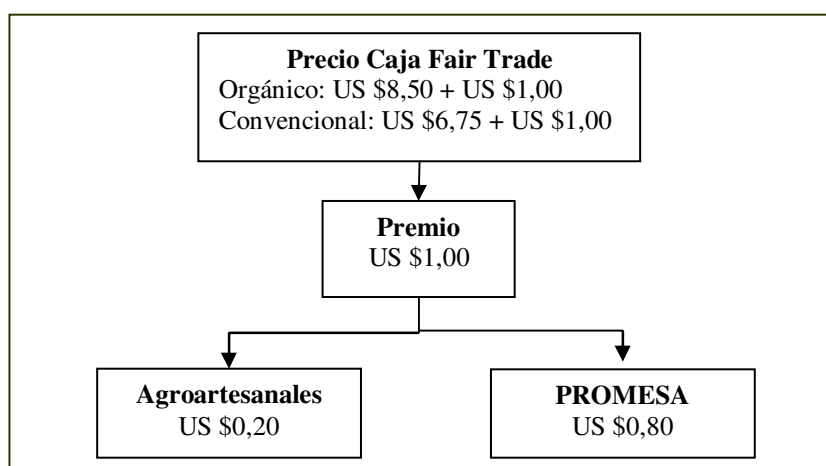
²³ Exámenes de sangre para determinar la presencia de elementos pesticidas utilizados en la producción bananera.

Cabe señalar, tanto la Asoguabo como PROMESA efectúan proyectos en las agroartesanales; es así que la Asociación como parte de su gestión ha construido empacadoras comunitarias en terrenos de los socios, en las cuales los productores que no poseen dicha infraestructura pueden acceder a ellas para procesar sus cajas, previa organización de horarios con otros usuarios; dichas empacadoras se encuentran ubicadas en los gremios de San Luis de Pambil, Muyuyacu, Santa Isabel de Florida y La Florida. Hasta el año 2007 la Asoguabo entregó microcréditos productivos a sus socios.

A pesar del crecimiento del volumen de exportaciones de la Asoguabo y del Premio, PROMESA no contaba con un reglamento interno o un plan; y por consiguiente, no posee una documentación completa acerca de la gestión y evaluación administrativa y financiera hasta el año 2002, por tal motivo, la FLO recomendó el cambio en la administración del Premio, y es a partir de ese año que PROMESA distribuye a las asociaciones US \$0,20 por cada caja vendida y procesada en cada asociación, los cuales son reinvertidos en proyectos agroproductivos (capital semilla) para así dinamizar su economía interna (Fundación Futuro, 2007:10).

Gráfico N.2

Distribución del “Premio” Fair Trade – FLO Año 2007



Fuente: PROMESA
Elaboración: autora

De acuerdo al gráfico N.2, en el año 2007 cada agroartesanal recibió USD \$ 0,20 por cada caja procesada en su asociación, destinando esos ingresos a la financiación de sus

proyectos; los restantes USD \$0,80 de todas las cajas los recibió PROMESA para financiar los proyectos antes descritos.

En una asamblea general realizada en el año 2002, los socios decidieron que el Premio debía invertirse también en sus comunidades, por lo cual, han buscado mecanismos para la distribución del Premio entre los actores de esta cadena de banano: productores, trabajadores, calificadores (de embarque) y comunidad en general.

Tabla N.11
Beneficiarios de PROMESA 2002-2007

Programas		2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Beneficiarios Directos	Productores	Capacitación y de Salud						
		Productores afiliados IESS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5	n.d.
		Seguro medico	0	0	174	186	194	174
		* Exámenes colinesterasa	0	90	235	0	0	0
		Taller primeros auxilios	111	300	0	125	147	153
		Taller uso y manejo agroquímicos	153	130	120	125	147	100
		Taller seguridad laboral	0	130	120	125	147	153
		Taller aplicación fertilizantes y abonos	0	0	0	0	147	153
		Taller higiene personal	0	0	0	0	147	153
Beneficiarios Indirectos	Trabajadores, Calificadores, Comunidad	Sociales y de Salud						
		Trabajadores afiliados IESS	45	310	467	435	435	435
		Bono alimenticio	0	302	429	345	303	335
		Bono escolar	0	249	444	450	460	650
		Alfabetización (calificadores)	0	0	0	0	0	7
		Apoyo comunitario niños especiales	0	0	0	0	26	25
		Becas niños (hijos trabajadores)	0	0	0	0	n.d.	150
		Exámenes médicos a niños	0	50	25	250	520	n.d.
		Personal docente contratado	0	0	0	1	4	13
		Alimentación complementaria a niños	0	0	601	601	0	0
		Personal médico contratado	0	0	0	0	7	7
		Dispensario anexo al IESS – Pasaje	0	0	0	0	n.d.	1035
		Dispensario anexo al IESS - El Guabo	0	0	0	0	n.d.	3001

* Los datos incluyen a productores y trabajadores.

Fuente: PROMESA.

Elaboración: autora.

Los beneficiarios por PROMESA se reflejan en la Tabla N. 11. Los beneficiarios directos lo conforman los productores, éstos se encuentran afiliados al IESS, pero su número es limitado por la contratación del seguro privado. Sin embargo, ambos tipos de seguros no son adquiridos por la totalidad de los socios debido a la distancia de las

oficinas con respecto a sus domicilios (hasta dos horas de viaje) o por la dificultad en los trámites.

Hasta el año 2004 se efectuaron exámenes de colinesterasa, el cual mide el grado de contaminación en la sangre por el uso de pesticidas; pero una vez implementado los dispensarios médicos, se canalizaron dichos exámenes a través de estos centros médicos. Los talleres de capacitación han sido dictados a los productores y también a los trabajadores para la elevar la calidad de las fincas comercio justo, si bien el número de beneficiarios no corresponde al total de productores, ese ha sido uno de los inconvenientes que ha tenido que enfrentar los técnicos de la Asoguabo, la resistencia al cambio. Otro de los inconvenientes que ha afrontado la Asociación ha sido la baja productividad de los calificadores, en el año 2007 se detecto que dicho problema radicaba, además, en la escasa escolaridad de los mismos; por lo cual se implementó un programa de alfabetización dirigido a siete de estos trabajadores.

Inicialmente, la afiliación de los trabajadores, fijos o estables, por parte de los productores produjo inconvenientes, para evitar dichos problemas, en el 2007 hicieron uso de una tabla (ver Tabla N.12) la que poseía parámetros en base al promedio de cajas semanales elaboradas por los productores. Si bien, al interior de Asoguabo existe heterogeneidad con respecto al tamaño de las fincas, y a fin de beneficiar a los realmente pequeños productores, se diseñaron mecanismos como la no afiliación a sus trabajadores ni el pago al calificador de embarque, efectúandolo sólo los que procesan más de 50 cajas por semana.

Tabla N.12

Tabla referencial para la afiliación de trabajadores al IESS

Promedio de cajas semanales	Número de afiliados		
	Trabajador	Familiar	Total
0 – 50	0	0	0
51- 90	1	1	2
91-140	2	1	3
141-200	3	1	4
201-280	4	0	4
281-360	5	0	5
361-500	6	0	6
501-600	7	0	7

Fuente: Fundación Futuro, 2007

Elaboración: autora.

El Bono Alimenticio y Escolar es para los trabajadores afiliados al IESS e hijos de éstos. El primero consiste en la entrega mensual de una canasta de víveres equivalente, para el año 2007 a US \$15,00 la que se canalizó a través de las agroforestales. El Bono Escolar radica en la entrega de US \$35,00 (anual) en útiles escolares para cada uno de los hijos de los trabajadores, hasta la edad de 18 años, para lo cual la Asoguabo mantiene convenios con distintas librerías de la localidad; además, se adjunta una mochila escolar. Cada asociación se encarga de la recolección de dicha información y ésta es a su vez entregada al Programa.

El aporte a la comunidad se refleja por intermedio de los diversos programas que se han dirigido a los niños y adultos. Desde el 2002 se practican exámenes médicos en escuelas fiscales de la microregión; desde el año 2005 se apoyan a las escuelas fiscales (1 urbana y 12 rurales) con la contratación de maestros. Durante el 2004 y 2005 se llevó a cabo el programa de alimentación complementaria en las escuelas fiscales de la microregión, el cual consistía en la entrega de banano maduro a los niños. A partir del año 2006 se apoya a la comunidad por intermedio de asistencia material para un centro de niños especiales (San Antonio de Padua); así como se aporta con becas a 150 niños y adolescentes hijos de los trabajadores agrícolas a través de un proyecto con “DyA”²⁴ para prevención del trabajo infantil; cabe enfatizar este último, dentro de Asoguabo no ha existido dicho inconveniente, debido a que responde a una normativa del comercio justo.

En el aspecto de salud, desde finales del año 2006 se implementaron dos dispensarios médicos, a los cuales acceden todos los actores de Asoguabo así como la comunidad en general, con consultas gratuitas; asumiendo la Asociación la contratación del personal médico para dichos dispensarios. En el año 2007 se realizó el programa de clínicas itinerantes, proveyendo de atención médica primaria en lugares apartados de la microregión (Santa Isabel de Florida, Libertad, Cadena, Muyuyacu, San Pedro, San Agustín, Las Mercedes, Río Joya, Tenguel y La Chonta).

²⁴ Desarrollo y Autogestión, es una ONG nacional cuyo objetivo se enmarca en el mejoramiento de la situación social en sectores vulnerables, siendo su principal eje la erradicación del trabajo infantil.

De acuerdo a la Tabla N.13, los ingresos acumulados del Plan Premio entre los años 2004-2006 en PROMESA sumó US \$6.170.169,00 de los cuales se invirtieron en los productores el 64%, en los trabajadores (asociación de calificadores, de empleados, y trabajadores temporales y fijos) el 13%, y los aportes a la comunidad constituyen el 6% (Fundación Futuro, 2007: 20). Hasta el año 2005 el premio de FLO equivalía a US \$1,75 de los cuales US \$0,75 eran destinados a los productores como incentivo al cumplimiento de las normas ambientales y sociales; y desde el año 2006 dicho premio equivale a US \$1,00; siendo dicha diferencia agregada directamente al precio de la caja.

Tabla N.13

Inversión del Plan Premio. Total Acumulado 2004-2006

Beneficiarios	Porcentaje
Productores	64%
Trabajadores	13%
Comunidad	6%
Otros	17%
Total	100%

Fuente: Fundación Futuro, 2007.

Elaboración: autora.

A más de las actividades emprendidas por PROMESA, cada una de las asociaciones agroartesanales también se encarga de brindar servicios sociales y económicos a sus localidades; cada asociación a principio de año presenta a la Asoguabo un proyecto el cual se ejecutará con los US \$0,20 provenientes del premio; y que es examinado y aprobado por la directiva.

La asociación agroartesanal con más número de productores e ingresos económicos es la Asociación Agroartesanal Pasaje; la cual viene apoyando a la comunidad con diversos proyectos, entre estos está el de alimentación complementaria para niños “Bananito OK”, desde el 2004, el cual consiste en la entrega de bananos maduros a escuelas fiscales del cantón Pasaje y con el apoyo del Gobierno Provincial de El Oro.

Inicialmente llegaban a 12 escuelas y para el año 2007 se llegó a 19 escuelas del cantón con un total de 6890 niños beneficiados. También asisten a escuelas de escasos recursos en el cantón Pasaje, con la entrega de sillas plásticas, pupitres bipersonales, juegos

infantiles, etc. En el año 2006 abrió una farmacia para la comunidad con medicamentos a precios económicos. Brinda capacitación a las mujeres en actividades de alimentación y nutrición con base en el banano. A pesar de su incidencia, estos últimos programas no cuentan con cifras exactas de los beneficiarios.

Además, desde el año 2007 han implementado una planta procesadora de abonos orgánicos, distribuyéndolos dichos productos a cada uno de los productores de Asoguabo de manera gratuita²⁵. Finalmente, posee un proyecto de salud de atención gratuita a 250 niños de escasos recursos (de 2 a 5 años) del cantón en convenio con SERPA (Servicio, Paz y Justicia).

Cabe señalar, que esta asociación es la única de las 17 agroartesanales que cuenta con una finca (bananera) comunitaria, desde el año 2007, de 40 has. ubicada en el cantón Arenillas, provincia de El Oro; además, cuenta con su propio local, en el cual se ubican las oficinas de la Asociación, sala de sesiones, el dispensario y la farmacia. Otras asociaciones agroartesanales que han efectuado significativos proyectos son Libertad y Tenguel. La agroartesanal Libertad, la cual se encuentra en la microregión de estudio, a más de poseer su propio local (oficinas, sala de sesiones y bodegas) ha desarrollado un proyecto de crianza de tilapias con el apoyo del Gobierno Provincial del Guayas, una secadora de cacao, y un parque infantil.

De igual forma, todas las otras asociaciones se encuentran realizando proyectos en sus localidades, sin embargo, la Asociación Pasaje presenta mejor eficiencia e incidencia local debido a que sus socios poseen una mejor organización, liderazgo y relación entre ellos y con otros sectores económicos, además de dos factores importantes como son la cercanía de sus asociados (centro urbano) y el número de cajas que procesa; han tejido redes sociales que trabajan bajo un objetivo común que es el bienestar de sus socios y la comunidad. Es decir, refleja factores (Durston, 2000) que evidencia la presencia de “capital social” en dicha Asociación.

²⁵ Dicho proyecto cuenta con el apoyo crediticio de la Asoguabo, el cual financia el 59% del costo del proyecto y la Asociación Pasaje aporta el 41% (AsoPasaje, 2007).

En el aspecto ambiental, PROMESA ha implementado una serie de normas de comercio justo, siendo primordial la siembra de árboles en los lineros de las fincas y las orillas de las aguas principales; cultivos de cobertura cada 30 metros; prohibición en la quema de residuos plásticos y plantaciones limpias de éstos; linderos libres de basura; no aplicación de herbicidas, nematicidas, binmylo malathion; actualización del mapa de la finca; registrar el uso de agroquímicos (carpeta azul), poseer un pozo profundo, letrinas y filtro de agua residual en cada empacadora y área de ornato en cada empacadora (SNV, 2004: 12).

Desde el año 2002 se han efectuado diversos proyectos ambientales relacionados con la conversión de la finca convencional a orgánica, en los cuales no sólo participan los socios, también se ha dado la inclusión de las mujeres (ver Tabla N.14).

Tabla N.14

Implementación de Proyectos Ambientales

Año	Proyectos	Gremios beneficiados
2002	Proyecto microempresarial de abonos orgánicos	Barbones, Libertad, Tenguel, Pasaje.
2006	Conversión orgánica	Pasaje, Solidarios, Barbones
2007	Zonas de protección (linderos)	Todos
2007	Proyecto viveros forestales para las esposas de los productores	Santa Isabel de Florida
2007	Proyectos productivos-ambientales	Río Joya, Muyuyacu, Florida, La Cadena, Libertad, Tenguel, Solidarios, Arenillas, Pasaje.
2007	Riego Tecnificado para uso óptimo del agua	La Cadena, Florida, Libertad, Muyuyacu, Río Joya, Tenguel, Tres Recintos, Solidarios.

Fuente: PROMESA

Elaboración: autora.

La labor emprendida por la Asoguabo a lo largo de estos 10 años ha permitido generar trabajo directo e indirecto en todas sus asociaciones. De acuerdo a unas encuestas que levanto PROMESA en el año 2007, el número total de trabajadores (ocasionales) para los días de embarque llegaban a 1674. El número de personal administrativo y técnico de Asoguabo era de 32 empleados, y en las oficinas de las asociaciones de la microregión poseía un personal contratado de 12 empleados.

De acuerdo a la Tabla N.15, en la microregión el número de empleos directos generados por la Asoguabo en el año 2007 eran de 284 e indirectos 1512, es decir, en total el

número de fuentes de empleo generadas representa el 1,1% del total de la población de la microregión y el 2,8% de la PEA de la microregión.

Tabla N.15
Generación de fuentes de empleo en la Microregión. Año 2007

Descripción	Empleo Directo	Empleo Indirecto
Productores	284	-
Empleados	-	44
Trabajadores ocasionales	-	1103
Trabajadores fijos	-	287
Calificadores	-	54
Total	284	1512

Fuente: UCE-PROMESA
 Elaboración: autora.

Desde el año 2008, la directiva de la Asociación decidió convertir la figura de PROMESA en una fundación, con la finalidad de optimizar la administración del Premio, favorecer la captación de recursos (del extranjero) reembolsables y no reembolsables, así como para agilizar los trámites tributarios.

De acuerdo a los datos presentados en esta parte del estudio, se puede señalar que la reciprocidad o “economía no monetaria” se expresa a través de estos diversos programas o mecanismos que permiten devolver a los socios de Asoguabo, sus familias y población, su apoyo por intermedio de los diversos proyectos de carácter social. La Asociación permite el acceso a todo productor pequeño y mediano que desee aceptar sus reglas, y beneficia no sólo a ellos, permite llegar con proyectos sociales a la población de la microregión. Por el lado de los ingresos, la estabilidad de los mismos debe cumplirse como parte de los requisitos de la comercializadora comercio justo.

El análisis de esta experiencia desentraña unos elementos claves que desembocan en acciones para el desarrollo del territorio, como es la asociatividad y la autogestión. Estos pequeños productores han traspasado los límites políticos en donde originalmente habían empezado, y aunque poseen una incipiente relación con los gobiernos locales, ésta ha ido un paso más allá del aprendizaje organizacional (Chorlaví, 2008); presenta ciertos elementos que abren un camino hacia la modificación de su contexto político,

institucional y económico, conllevando a favorecer a aquel sector de la población que estaba excluida de los beneficios del mercado bananero.

CAPITULO III

LA PRODUCCIÓN BANANERA ALTERNATIVA Y LA PRODUCCION BANANERA CONVENCIONAL

1. LOS TIPOS DE PRODUCCIÓN BANANERA

Como se señaló en el capítulo anterior, este estudio se basa en el análisis comparativo entre la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo y productores que no pertenecen a esta asociación, es decir, entre productores Asoguabo y productores No Asoguabo, estos últimos se caracterizan por utilizar generalmente el sistema de producción convencional²⁶.

En el estudio se estableció una muestra de 72 productores para cada caso (método de “asignación equitativa”), sin embargo, para los productores Asoguabo se tomó una muestra de 70 productores por el motivo de que los socios pertenecientes a la asociación Asoprór registrada en la provincia de El Oro y que de acuerdo a la muestra eran dos, a más de no vivir en dicha provincia, el número de hectáreas y por consiguiente el volumen de producción de éstos, sobrepasaba el límite establecido para ser considerados como pequeños productores, entrando en el rango de medianos productores²⁷. A los 142 productores se les aplicó el mismo modelo de boleta de encuesta (ver anexo 2).

La comparación entre los dos tipos de productores se lo hizo en base al análisis estadístico, bajo el criterio de los rendimientos de los factores de producción inmersos en la cadena de valor del banano; y el “Factor C”, comercialización en conjunto y cooperación.

²⁶ Los sistemas productivos los constituyen dos: los sistemas convencionales, de acuerdo a la GTZ lo define por seis elementos básicos interdependientes: monocultivo; variedades híbridas de altos rendimientos, pero en muchos casos poco resistentes a enfermedades y plagas; nutrición vegetal basada en productos sintéticos y altamente solubles; procesos de mecanización; mayores demandas de sistemas de riego; y alto uso de pesticidas. Y los sistemas alternativos que giran en torno a una perspectiva social y ecológica basada en la sostenibilidad (Brennes, citado por Rovayo, 2007: 18-20).

²⁷ Para ver más detalles de la metodología revisar anexo 1.

2. LOS RENDIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL SUBSISTEMA BANANERO

2.1. El Capital Agrícola

Un factor influyente en la producción (bananera) es el acceso a la infraestructura. Para el análisis de este factor, se les pidió a los productores de Asoguabo que contestarán a la pregunta desde que pertenecen a la Asociación (y el gremio, el cual no dista en el tiempo de asociación), qué tipo de infraestructura han implementado; por el motivo que dichos productores no necesariamente son productores bananeros desde que conocieron la Asociación, y por consiguiente, poseían anteriormente algún tipo de infraestructura.

Se aprecia en la Tabla N.16, de acuerdo al análisis de la “Prueba “t”” y con un nivel de confianza al 95%, que las diferencias entre las medias son estadísticamente significativas; por consiguiente, si existe diferencia con respecto a que un grupo de productores posee más infraestructura que el otro (Ver anexo 3).

Tabla N.16

Tipo de infraestructura

Tipo de Infraestructura	Productores No Asoguabo		Productores Asoguabo	
	Media	D. Estándar	Media	D. Estándar
Cable-vía	0,47	0,50	0,11	0,32
Drenajes	0,83	0,38	0,39	0,49
Empacadora	1,00	0,00	0,39	0,49
Bodegas	0,64	0,48	0,27	0,45

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 95%

Elaboración: autora.

Se les preguntó a los productores si poseían como infraestructura cable vía, drenajes, empacadoras y bodegas; y tenían como opciones de respuesta si=1 y no=0. En ese sentido, se aprecia en esta tabla que los productores No Asoguabo poseen más infraestructura que los Asoguabo. El acceso al cable vía es mejor para los productores No Asoguabo, presentan una media del 0.47 a comparación de los productores Asoguabo quienes poseen como media 0.11, es decir que el 47% de los productores No Asoguabo poseen cable vía en comparación con el 11% de los productores Asoguabo. La diferencia es más notoria con respecto a la empacadora, el 100% de los productores

No Asoguabo la poseen, en comparación del 39% de los productores Asoguabo. Por lo tanto, los productores No Asoguabo poseen más capital (activos fijos) frente a los productores de Asoguabo.

2.2 El Uso del Suelo

Otro factor importante para la producción es la posesión y uso del suelo. En la Tabla N.17, y de acuerdo a la Prueba “t”, los resultados acerca del tipo de finca indican que no existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medias, es decir, no hay diferencias con respecto al tipo de propiedad entre los productores No Asoguabo y los Asoguabo. La posesión de finca propia, arrendada y prestada presenta medias similares entre los dos grupos; sin embargo, es notoria la diferencia al interior de los mismos, la tenencia de finca propia en relación con la finca arrendada y prestada (ver anexo 4).

Al interior de cada grupo, la finca propia representa en los productores Asoguabo el 93%, la finca arrendada el 6% y prestada el 1%. En el grupo de los No Asoguabo la finca de tipo propia equivale al 94%, la arrendada el 5% y la prestada el 1%.

Tabla N.17

Tipo y uso de la propiedad

Variables	Productores No Asoguabo		Productores Asoguabo	
	Media	D. Estándar	Media	D. Estándar
Finca propia*	1,84	1,13	1,57	0,894
Finca arrendada*	0,11	0,46	0,08	0,329
Finca prestada*	0,03	0,24	0,01	0,120
Producción convencional**	2,25	1,31	1,03	1,43
Producción orgánico-monocultivo**	0,07	0,26	0,21	0,41
Producción orgánico-agroforestal**	0,36	0,77	0,89	1,00

* Las respuestas fueron dadas como si=1 y no=2

**Las respuestas fueron dadas como 1 = orgánico monocultivo, 2 = orgánico agroforestal, 3=convencional.

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 95%

Elaboración: autora.

Cabe señalar que el tipo de cajas que procesan los productores bananeros esta determinado por el tipo de subsistema productivo en que trabajan. Los resultados estadísticos en base al volumen de cajas establecen que sí son significativos los datos; la

producción convencional, es mayor entre los productores No Asoguabo con un 54% más en comparación con los productores Asoguabo. Con respecto a la producción orgánico-monocultivo y agroforestal (subsistema productivo alternativo) es superior entre los productores Asoguabo con un 208% y 145% más en comparación con los productores No Asoguabo. Se determina que en una asociación de comercio justo se practica los tres tipos de producción, siendo significativo el cuidado ambiental en dichas fincas.

2.3 El Trabajo y su rendimiento

Para el análisis de este factor, un primer paso consiste en conocer el tamaño de la familia, los miembros que la conforman y su participación en la finca bananera. Según los resultados de la Tabla N.18, no existe una diferencia significativa en el número de miembros entre los grupos de estudio, es decir, cada familia esta compuesta por un promedio de 5 miembros. Otro aspecto importante en la producción es la edad del productor, sin embargo, los resultados no indican diferencia estadísticamente significativa entre los dos grupos, el rango de edad promedio de los productores fluctúa entre los 41 a 60 años (ver anexo 5).

Tabla N.18

Determinantes que inciden en el trabajo

Variables	Productores No Asoguabo		Productores Asoguabo	
	Media	D. Estándar	Media	D. Estándar
Número de miembros	4,76	1,39	4,99	2,03
Edad del productor	3,57	1,27	3,53	1,20
Jefe familia-madre*	0,15	0,36	0,17	0,38
MO familiar por ha.	1,44	0,77	1,79	1,24
MO asalariada por ha.	0,36	0,40	0,32	0,60
MO total por ha.	1,42	0,81	1,79	1,26
Superior completa (%)	11,9	0,92	8,1	0,95
Superior incompleta (%)	17,7	0,91	8,1	0,67
Secundaria completa (%)	25,3	1,14	21,1	1,39
Secundaria incompleta (%)	17,2	0,92	26,9	1,35
Primaria completa (%)	14,8	1,07	22,5	1,46
Primaria incompleta (%)	13,1	0,80	13,3	0,78
Primeros auxilios (%)	0,79	0,12	6,85	0,26
Seguridad laboral (%)	3,17	0,33	5,48	0,34
Normativas (%)	7,14	0,60	82,19	1,37
Otros (%)	88,89	1,96	5,48	0,48

* Las respuestas fueron dadas como si=1 y no=2

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba "t", al 95%

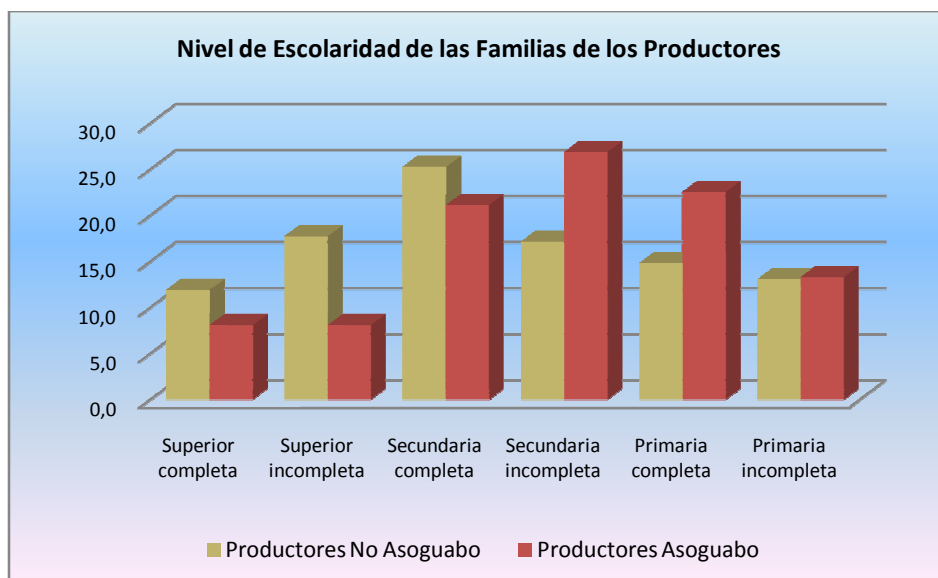
Elaboración: autora.

La participación de las mujeres como cabeza de hogar entre los dos grupos no presenta diferencias estadísticamente significativas. Otro aspecto importante es el empleo de mano de obra familiar al interior de la finca, de acuerdo a la Tabla 18, en las fincas de los productores de Asoguabo los promedios de la participación de los miembros de la familia es mayor en un 23.6% más que los productores No Asoguabo (significancia estadística al 5%). El uso de mano de obra asalariada no presenta diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de productores. Con respecto a la mano de obra total por hectárea es mayor entre los productores Asoguabo, del 26,09% más que los productores No Asoguabo.

Los productores además pueden acceder a diversos tipos de capacitación. La media de los socios que asisten a las capacitaciones en primeros auxilios y seguridad laboral no presentan diferencia estadística. Las medias en la capacitación de normativas si presenta diferencias estadísticamente significativas, el 82% de los productores Asoguabo se han capacitado en dicho curso, en comparación con el 7% de los productores No Asoguabo. Además, los productores han efectuado otros tipos de cursos de capacitación relacionados a mejorar la productividad, en el caso de los productores No Asoguabo un 88,8% de los mismos han tomado dicho tipo de curso a diferencia de los productores Asoguabo que representan un 5,4% (ver anexo 5).

Otra variable a considerar es el nivel de escolaridad de las familias de los productores; como se aprecia en el Gráfico N.3, los dos grupos poseen un nivel similar de escolaridad a excepción en los niveles de superior incompleta y secundaria incompleta, presentando promedios estadísticamente significativos; los productores No Asoguabo poseen un 53% más de nivel superior incompleta, y las familias de los productores Asoguabo poseen un 62% más de instrucción secundaria incompleta (ver anexo 5).

Grafico N.3



Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba "t", al 95%
Elaboración: autora

Se observa que el uso de Mano de Obra Familiar por ha. es mayor en el grupo de Asiguabo. Con respecto al nivel de escolaridad, el nivel superior completa, secundaria completa y primario poseen similares medias, es decir, dichos niveles son similares entre los dos grupos de productores. La complementación a través de los cursos de capacitación es significativa a nivel de normativas entre los productores Asiguabo, no así en otros tipos de cursos.

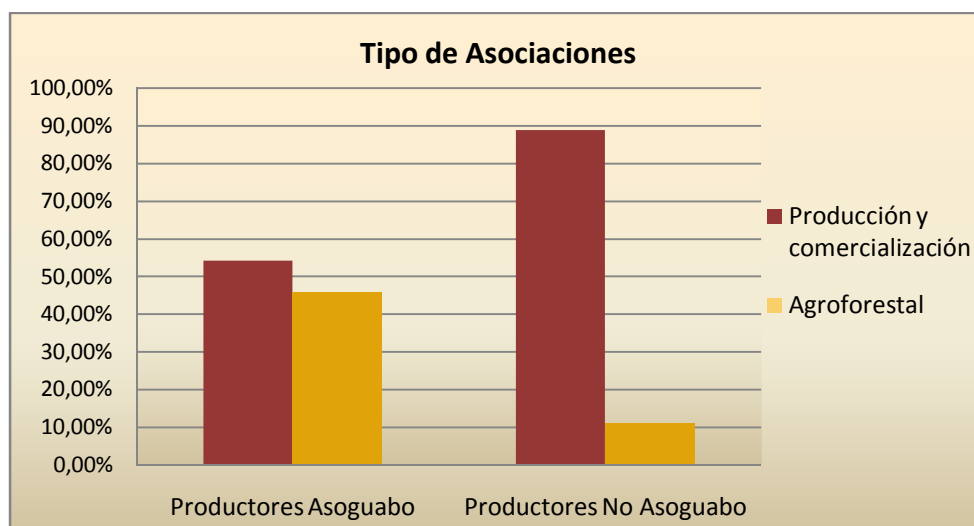
3. EL ACCESO AL MERCADO BANANERO Y LA OBTENCIÓN DE BENEFICIOS

3.1 La asociatividad en el subsistema bananero

A los productores encuestados que contestaron que sí pertenecían a una asociación, se les preguntó el tipo de asociación en la que participaban (Gráfico N.4); se diferenció en dos formas, de producción-comercialización y agroforestal (orgánica). De los productores Asiguabo encuestados el 54% procesan cajas tipo convencional y el 46%

de tipo agroforestal, en comparación del 89% y 11% de los No Asoguabo, respectivamente.

Gráfico N.4



Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.
Significancia estadística al 1%.
Elaboración: autora.

En la Tabla N. 19 se presenta el tipo de beneficios que brinda una asociación a los socios, según la percepción de éstos. Los resultados de la Prueba “t” si presenta diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos de productores. Los datos indican que el 53,8% de los productores No Asoguabo perciben como beneficio la estabilidad económica en comparación con el 41,6% de los productores Asoguabo (ver anexo 7).

El 7,6% de los productores No Asoguabo señalan que obtienen un precio justo a diferencia de los 10,2% de los productores Asoguabo; el apoyo al pequeño productor registra el 15,3% de los No Asoguabo y el 20,4% los Asoguabo; acceso al crédito el 15,3% los No Asoguabo y el 12,9% los Asoguabo; la asesoría técnica el 7,6% de los productores No Asoguabo a diferencia de 10,2% de los productores Asoguabo; y finalmente cuidado ambiental el 4,6% de los productores Asoguabo perciben este beneficio en comparación con los productores No Asoguabo quienes no lo señalan.

De acuerdo a la percepción de los encuestados, la pertenencia una asociación provee a los productores bananeros de una estabilidad económica; además, se observa que las actividades a las que se enfoca las asociaciones del los productores No Asoguabo, carece de una concientización acerca del cuidado ambiental.

Tabla N.19

Tipo de Beneficios

Tipo de Beneficios	Productores No Asoguabo		Productores Asoguabo	
	Media	D. Estándar	Media	D. Estándar
Estabilidad económica	53,85%	0,30	41,67%	0,48
Precio justo	7,69%	0,12	10,19%	0,37
Apoyo al pequeño productor	15,38%	0,17	20,37%	0,47
Acceso a crédito	15,38%	0,17	12,96%	0,40
Asesoría técnica	7,69%	0,12	10,19%	0,37
Cuidado ambiental*	0,00%	0,00	4,63%	0,26

* Significancia estadística al 5%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 99%

Elaboración: autora.

3.2 El panorama económico de los productores bananeros

3.2.1 Los ingresos extra a la producción bananera

Los productores bananeros, en los dos grupos, también ejercen otras actividades productivas para incrementar y/o mejorar sus ingresos económicos. En la Tabla N.20 se observa que a pesar que el trabajo asalariado se ubica en el 45,7% y 59,7% entre los productores Asoguabo y No Asoguabo, estadísticamente no son significativos; es decir, que los dos grupos poseen similar proporción de productores dedicados a otras actividades a más de la finca (ver anexo 8).

Tabla N.20

Fuentes de Ingresos (fuera del banano)

Variables	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Trabajo asalariado	45,71%	59,72%
Comercio	14,28%	26,38%
Servicios	21,43%	26,39%
Transporte	7,14%	4,17%
Bono	15,71%	4,17%
Remesas	10,00%	1,39%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Entre las actividades emprendidas por los productores para obtener otros ingresos económicos están el comercio, servicios y transporte; según los resultados obtenidos de la prueba Chi Cuadrado, no existe diferencia significativa en estas actividades entre los dos grupos. Las actividades extra-finca en el grupo Asoguabo, la principal fuente de ingresos lo constituye el sector de servicios (21,4%), y para los productores No Asoguabo el comercio y servicios (26,3%). Otra fuente de ingresos es el Bono de Desarrollo Humano, considerado como un apoyo económico para los hogares más pobres del Ecuador; de acuerdo a los resultados de la prueba Chi Cuadrado no señala diferencias estadísticamente significativas, el 15,7% de las familias de los productores Asoguabo reciben el Bono a diferencia del 4,2% de los No Asoguabo.

Otra fuente de ingresos constituyen las remesas provenientes de la emigración. De acuerdo a la información proveniente del análisis de la Chi Cuadrado (con significancia estadística del 5%), si existe una diferencia en la emigración hacia otro cantón, registrando el 1,42% de los productores Asoguabo frente al 11,11% de los productores No Asoguabo; por otro lado, no presenta diferencias entre los dos grupos la emigración hacia otras provincias o países. De los productores que respondieron que sí reciben remesas, no existe una diferencia estadísticamente significativa, de los productores Asoguabo el 10% recibe remesas frente al 1,4% de los No Asoguabo.

Se puede concluir con respecto a la recepción del Bono, emigración e ingresos bananeros, la experiencia ha permitido disminuir el porcentaje de familias pobres al interior del grupo, si bien se carece de datos para establecer una línea base, el reducido

porcentaje de emigración hacia otros cantones, el número de familias receptoras del Bono, y el porcentaje de productores cuya única fuente de ingresos proviene de la venta del banano, conlleva a establecer dicha aseveración.

3.2.2 La obtención de crédito

Otro aspecto influyente en la producción es el acceso a crédito. En la Tabla N.21, de los 142 productores encuestados, el 87% de los productores pertenecientes a Asoguabo acceden a algún tipo de crédito formal en comparación del 76% de los productores No Asoguabo, aunque dichos datos no presentan diferencias estadísticamente significativas, es decir, que los dos tipos de productores acceden de igual manera al crédito.

Tabla N.21

Acceso e inversión del Crédito

Tipo de crédito e inversión	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Acceso a crédito formal	87,14%	76,39%
Crédito Asoguabo	78,57%	0,00%
Crédito Bancos	12,86%	38,89%
Crédito Cooperativas	4,29%	44,44%
Producción	84,29%	84,72%
Consumo	4,29%	15,28%
Servicios	4,29%	15,28%
Otros	4,29%	2,78%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Los resultados que sí presentan diferencia estadística entre los grupos es respecto al tipo de crédito; los productores Asoguabo recurren en un 78,5% a la Asociación para la obtención de un préstamo, seguido de bancos 12,8% y cooperativas 4,2%. Los productores no asociados solicitan primero a las cooperativas 44,4% y después a los bancos 38,8%. Los créditos solicitados se invierten en producción, consumo, servicios y otros; el mayor tipo de inversión es en la producción de 84,3% para los productores Asoguabo y 84,7% para los No Asoguabo, seguido de consumo, servicios y otros. De acuerdo a los resultados de la prueba Chi Cuadrado, señala que no hay diferencia

estadísticamente significativa entre los dos grupos respecto al destino de la inversión del crédito (ver anexo 9).

3.2.3 El riesgo en la producción

La producción bananera enfrenta diversos riesgos (fortuitos o de fuerza mayor), y en el caso de la microregión analizada dichos riesgos se los clasifico en cuatro tipos: ambientales, el cual comprende los cambios de ciclos climáticos; de Oferta y Demanda (O y D), existen dos temporadas en el año, la baja comprendida entre los meses de febrero-junio y la alta entre agosto-enero; de sigatoka, la cual provoca un proceso de maduración temprana de la fruta; y enfermedades y plagas, los que incluye a la Mancha Roja, hongos, etc.

De acuerdo a la percepción de los encuestados en la Tabla N.22, el riesgo de tipo ambiental afecta al 47% de los productores Asoguabo frente al 32% de los productores No Asoguabo; el riesgo de sigatoka al 76% de los productores Asoguabo y al 84% de los No Asoguabo, y el riesgo de enfermedades y plagas al 10% y 15% respectivamente.

Tabla N.22

Tipo de Riesgos en la Producción

Tipo de Riesgos	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Ambientales	47,14%	31,94%
Oferta-Demanda	4,29%	72,22%
Sigatoka	75,71%	84,72%
Enfermedades-plagas	10,00%	15,28%

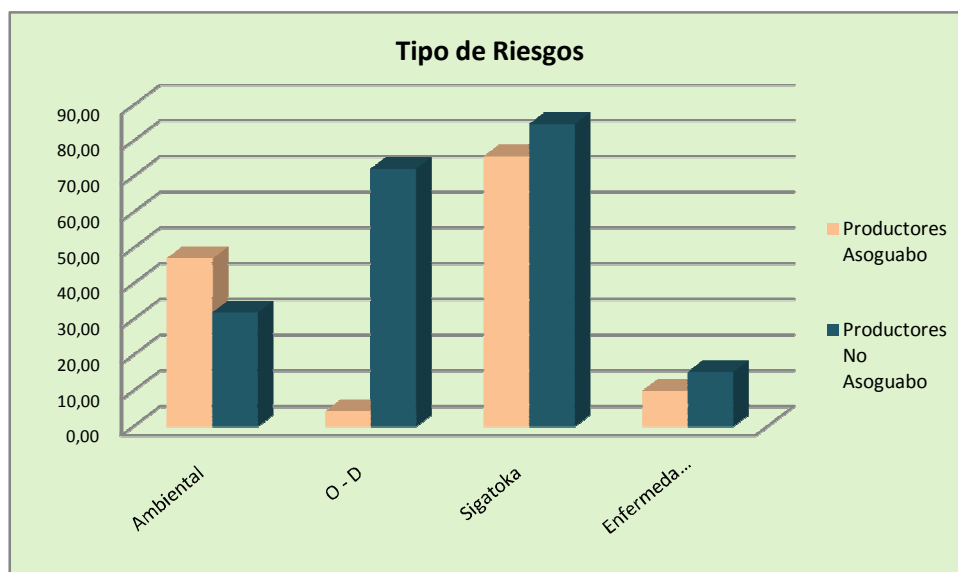
Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Sin embargo, los distintos tipos de riesgos no presentan una diferencia estadísticamente significativa de acuerdo de la prueba Chi Cuadrado; sólo el riesgo de Oferta y Demanda (variación del precio de la caja durante el año) sí presenta dicha diferencia, según los encuestados, les afecta al 4% de los productores Asoguabo en comparación del 72% de los productores No Asoguabo. Estas diferencias se aprecian en el gráfico N.5 (ver anexo 10).

Gráfico N.5



Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado. Significancia estadística al 1%.
Elaboración: autora.

3.3 Los mecanismos de comercialización

Otro elemento de la cadena de valor lo constituye la comercialización de la fruta y los medios que utilizan los productores para transportar las cajas de banano hasta el puerto o centro de acopio. Cabe señalar que de los 70 productores Asoguabo, el 70,1% transportan sus cajas hasta el puerto y el restante 29,9% hacia los centros de acopio; dichos centros los ha implementado la Asoguabo para los productores de sus asociaciones agroforestales.

En la Tabla N.23, de acuerdo a la prueba Chi Cuadrado, los resultados si presentan diferencias estadísticamente significativas en uso de la vía para la comercialización; los productores de Asoguabo comercializan por intermedio de la Asoguabo, y los productores No Asoguabo hacen uso de los intermediarios el 90,28% o también comercializan a través de alguna asociación (UROCAL y Cerro Azul) el 9,7%. Con respecto al tipo de transporte que utilizan los productores para trasladar sus cajas, vehículo propio o de alquiler, los resultados no presentan diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N.23

Determinantes de la Comercialización

VARIABLES	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Venta intermediarios	0,00%	90,28%
Venta asociación	100.00%	9,72%
Transporte propio	27,14%	29,17%
Transporte alquilan	71,43%	70,83%
Comparte vehículo propio	47,14%	54,17%
Comparte vehículo alquiler	37,14%	12,50%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Con respecto a la cooperación en la comercialización, se les preguntó a los productores si comparten el vehículo, propio o de alquiler; los resultados de la prueba Chi Cuadrado señalan que si existe diferencia en el compartir del vehículo alquilado, el 37.4% de los productores Asoguabo comparten el alquiler del transporte frente al 12.5% de los productores No Asoguabo. No muestra diferencia significativa el compartir el vehículo propio entre los dos grupos. Es decir, si se presenta cooperación entre los productores Asoguabo al momento de transportar la fruta (ver anexo 11).

4. LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LA SOLIDARIDAD EN EL SUBSISTEMA BANANERO

Para hacer el análisis de la situación económica de los productores Asoguabo frente a los productores No Asoguabo se tomó como base a los ingresos provenientes por la venta de las cajas de banano; en este estudio se refiere a las cajas “Premium”²⁸, y las cajas de menor calidad respecto a la fruta llamadas “de segunda” o “chilena” (destinada al mercado latinoamericano).

Se tomó como referencia la producción semanal y los precios de las cajas del año 2007; los precios de la caja Premium que pagaba la Asoguabo en comparación con el precio oficial, se señaló anteriormente (Tabla 10). Las cajas de segunda presentaban

²⁸ Se denomina caja “Premium” por el tipo de calidad de la fruta, la cual cumple con las especificaciones del importador (grosor), además de que su peso se ubica en los 18,14 kg.

incrementos y decrementos muy drásticos durante el año. En el año 2007, este tipo de caja en temporada alta registró el precio de US \$2,50 y en temporada baja US \$0,15. Además, cabe señalar que la producción de banano es destinada el 100% a la exportación y se destina al autoconsumo los residuos que quedan del embarque (rechazo) o de las cajas que no son embarcadas.

4.1 Los Ingresos Según el Tipo de Cajas

De acuerdo a los resultados de la prueba Chi Cuadrado en la Tabla N.24 sí presenta diferencia estadísticamente significativa en el número de cajas Premium procesadas en los dos grupos. Se ha dividido por rangos el número de cajas, el 8,6% de los productores Asoguabo procesan menos 10 cajas en comparación del 5.5% de los No Asoguabo. La diferencia mas notoria esta en el rango de 11 a 160 cajas semanales, el 68,6% de los productores Asoguabo procesan este número de cajas semanales a diferencia del 32% de los No Asoguabo. Esta tendencia se revierte en el rango de cajas entre 161 a 360, este es mayor en los productores No Asoguabo 29,1% y de 17,1% los productores Asoguabo. Finalmente, el mayor porcentaje de productores No Asoguabo (33,3%) se concentra en el rango de más de 360 cajas semanales, en comparación al 5,7% de los Asoguabo.

Tabla N.24

Número de Cajas Premium Semanales

Número de Cajas Premium	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Menos de 10	8,57%	5,56%
De 11 hasta 160	68,57%	31,94%
De 161 hasta 360	17,14%	29,17%
Mayor a 360	5,71%	33,33%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

La productividad es mayor para los productores No Asoguabo, la producción de cajas de más de 160 por semana se concentra en los productores No Asoguabo (62.5%) a diferencia de los productores Asoguabo (22.8%). Esto se revierte en el rango de 1 a 160 cajas, el 37,5% de productores No Asoguabo procesan dicha cantidad, y el 77,1% de los productores Asoguabo procesan ese rango de cajas por semana (ver anexo 12).

De igual manera, en la Tabla N.25 las cajas de segunda se las agrupó de acuerdo a rangos, el 54,2% de los productores Asoguabo no procesan ese tipo de cajas a diferencia del 22.2% de los productores No Asoguabo. El 40% de los productores Asoguabo y el 32% de los No Asoguabo procesan entre 1 a 30 cajas por semana. Entre 31 a 70 cajas semanales, el 4,3% de los productores Asoguabo y el 33.3% de los No Asoguabo procesan este número de cajas. Y más de 70 cajas semanales, el 1,4% de los productores Asoguabo y el 12.5% de los No Asoguabo procesan dicha cantidad de cajas por semana.

Tabla N.25

Número de Cajas de Segunda por Semana

Número de Cajas de Segunda	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
0 cajas	54,29%	22,22%
De 1 hasta 30	40,00%	31,94%
De 31 hasta 70	4,29%	33,33%
Mayor a 70	1,43%	12,50%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Las cajas “de segunda” son de menor calidad como resultado del cuidado que se le da a la finca, es decir, es una fruta que no cumple con los requisitos para ingresar al mercado comercio justo europeo o norteamericano (maduración = mayor grosor) y además de la presentación de la fruta. Es decir, los productores Asoguabo poseen un mejor cuidado de sus fincas debido a que el 54.29% de ellos no procesan cajas “de segunda”, y de éstos el 40% procesan hasta 30 cajas de este tipo (ver anexo 13).

En la Tabla N.26 se ha agrupado en rangos el número de saquillos de residuos (rechazo) de babano que resulta al final de la semana de embarque. De acuerdo a los resultados de la prueba Chi Cuadrado, la diferencia entre los dos grupos no son estadísticamente significativa, por lo tanto, los dos grupos obtienen la misma cantidad de residuos al final de una semana de embarque.

Tabla N.26

Número de saquillos de Rechazo – Puré por Semana

N. de Saquillos de Rechazo	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
De 1 hasta 10	68,57%	59,72%
De 11 hasta 20	15,71%	34,72%
Más de 20	15,71%	5,56%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba Chi Cuadrado.

Significancia estadística al 1%.

Elaboración: autora.

Cabe agregar que dichos residuos los productores Asoguabo los recolectan para la elaboración de puré de banano, y así para proporcionar un ingreso extra a sus socios. La recolección para la elaboración del puré la efectúan todos los socios, es decir, banano orgánico y no orgánico (convencional) (ver anexo 14).

De acuerdo a los resultados de los Tablas N.25 y N.26, se determina que la productividad de la Asoguabo es menor que los No Asoguabo, cabe remarcar que Asoguabo se encuentra constituida por productores orgánicos en el 56% (Tabla 9). Por otro lado, esto permite ver que es una experiencia que da apertura a los pequeños productores para acceder y beneficiarse de la comercialización sin recurrir a intermediarios.

4.2 Los Ingresos Económicos del productor y su familia

Los resultados en la Tabla N.27 presentan los ingresos económicos totales de los productores bananeros, los que fueron calculados del total de ventas de cajas de banano Premium más las cajas “de segunda”. De acuerdo a la Prueba “t”, si presenta diferencia significativa dichos ingresos entre los dos grupos de estudio. Los ingresos totales en los productores Asoguabo presentan una media de 22,31 en comparación con los No Asoguabo 29,82, es decir que los ingresos de los productores No Asoguabo son mayores en un 25,8% más que de los Asoguabo (ver anexo 15).

Tabla N.27

Indicadores Económicos

Variables	Productores Asoguabo		Productores No Asoguabo	
	Media	D. Estándar	Media	D. Estándar
Ingreso Total Cajas	22,31	12,73	29,82	14,83
Producto Bruto	7,04	4,20	11,54	6,00
Producto Bruto / Ha. en producción	5,02	2,21	6,87	3,46

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 95%

Elaboración: autora

De igual manera, se calculó la producción bruta, la que esta conformada por el número de cajas que se vende como Premium, de segunda y las cajas de frutas que es destinado para el autoconsumo (rechazo). De acuerdo a los resultados de la Prueba “t”, las diferencias entre los dos grupos de productores sí son significativas, los productores No Asoguabo presentan un promedio del 39% más de producción que los productores Asoguabo.

Para comparar el grado de intensificación en el uso de la tierra, se procede a calcular el producto bruto/ha en producción. De acuerdo a los datos obtenidos por la Prueba “t”, dichos resultados sí son estadísticamente significativos entre los dos grupos. Los productores No Asoguabo presentan un promedio del 27% más que en Asoguabo. Es decir, que los productores No Asoguabo poseen sistemas más intensivos aplicados en la producción para maximizar el uso del suelo.

Para el análisis de la composición de los ingresos totales de las familias en estudio, se consideró los ingresos provenientes por la venta de las cajas de banano, del trabajo asalariado, y otros ingresos constituidos por las remesas y el Bono de Desarrollo Humano. Los datos de la Tabla N.28, de acuerdo a la Prueba “t”, si presenta diferencia significativa entre los dos grupos y al interior de cada grupo, a excepción de los ingresos bananeros.

Tabla N.28

Componentes del Ingreso Total Familiar

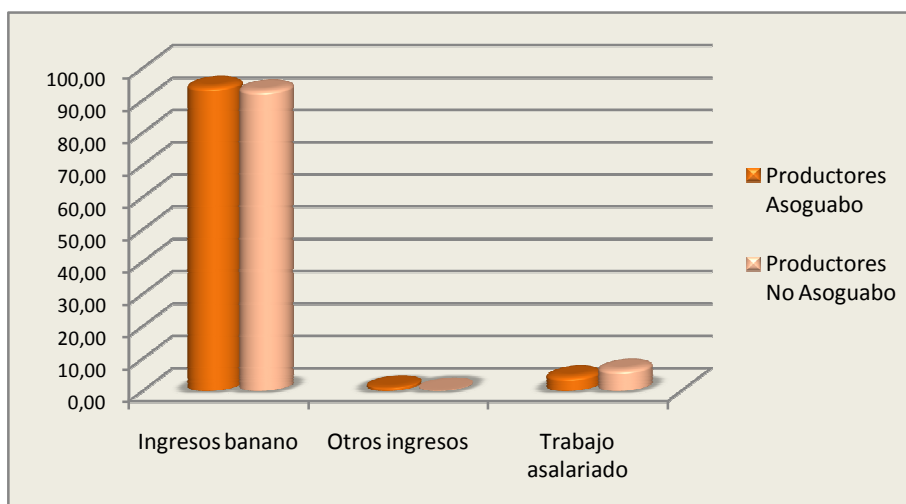
Componentes	Productores Asoguabo	Productores No Asoguabo
Ingresos banano	94,23%	93,17%
Trabajo asalariado	4,51%	6,63%
Otros ingresos	1,25%	0,20%

Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 95%
Elaboración: autora

De manera desglosada, los ingresos bananeros de los productores Asoguabo y No Asoguabo constituyen el 94% y 93% respectivamente, en menor proporción los provenientes del trabajo asalariado, estos ingresos son mayores para los productores No Asoguabo 6,6%; y los otros ingresos es más significativo para los productores Asoguabo 1.2%.

Gráfico N.6

Composición del Ingreso Familiar - Productores Bananeros



Fuente: datos de estudio, N.142. Prueba “t”, al 95%
Elaboración: autora

Se aprecia que los productores Asoguabo tienen como fuente principal de ingresos la producción de cajas Premium, dejando en segundo lugar a las cajas “de segunda”. De acuerdo a los datos de la Tabla 25, el 77,14% de los productores Asoguabo producen hasta 160 cajas por semana. Sin embargo, hay un aspecto importante a considerar como es la productividad; los productores Asoguabo utilizan un 26,09% más de mano de obra total por ha. en comparación con los No Asoguabo (ver anexo 16).

CAPITULO IV

DE DÉBILES A PEQUEÑOS PRODUCTORES

1. PERSPECTIVAS GENERALES DE LA LABOR DE LA ASOGUABO

En base a entrevistas realizadas a socios de Asoguabo, a los representantes institucionales que trabajan de cerca con esta Asociación, y de los análisis obtenidos en capítulos anteriores, se interpretará la labor emprendida por estos pequeños productores. Para este análisis se tomó como base los objetivos que han guiado este estudio. El primero hace referencia a la existencia de la economía solidaria y popular específicamente en la Asoguabo, es decir, hasta dónde trasciende la solidaridad y la reciprocidad como factor productivo. El segundo atañe a la estructura organizativa de la Asociación y el aporte de los elementos solidarios entre sus actores. El tercero concierne al análisis de los subsistemas en el cual intervienen los pequeños productores bananeros; Y finalmente el cuarto objetivo, la labor de Asoguabo y sus relaciones con otros actores para la generación de desarrollo económico local.

La Asoguabo trabaja bajo los parámetros del comercio justo, la cual replica una serie de principios, descritos anteriormente, y al que se lo considera en este estudio como una expresión de la economía solidaria. Si bien, la solidaridad puede estar presente en todos los ciclos de la economía, aquí se intenta identificar su presencia en la cadena de valor (proveedores, producción, comercialización, consumo) en la que trabaja esta asociación, y por consiguiente, su incidencia para ser considerada una alternativa al DEL.

2. LA SOLIDARIDAD Y LA RECIPROCIDAD EN LA CADENA DE VALOR

La solidaridad y la reciprocidad se han desarrollado en el proceso productivo de la Asoguabo y al mismo tiempo con el territorio; la presencia de estos dos elementos constituye la base para potenciar la labor de la Asociación a lo largo de su cadena de

valor. En ese sentido, hay que partir desde el inicio de la producción; de acuerdo a los entrevistados, los productores se proveen individualmente de insumos para sus fincas a través de los minoristas, la Asoguabo hace pedidos a los mayoristas con respecto a cartones, pallets, sunchos y esquinas (insumos para la comercialización); la no provisión de otros tipos de insumos por mayor responde a los gustos y preferencias de los socios.

Según la percepción de los productores de la Asoguabo, hace falta apoyo por parte de la Asociación para la reducción en los costos de producción, aproximadamente un tercio de los socios encuestados señalan que la Asociación debería proveer directamente los insumos (cartón, fundas plásticas, etiquetas, pallets, sunchos, esquinas, fertilizantes, abonos y fumigación aérea) y apoyar más en la implementación de infraestructura. Los productores No Asoguabo poseen mejor y más infraestructura (cable vía, drenajes, empacadoras, bodegas), mejorando la productividad de este grupo (ver anexo 3 y 16).

Si bien, el sector bananero a nivel nacional está constituido mayoritariamente por pequeños y medianos productores (71% y 18% respectivamente)²⁹; destaca la desorganización existente en este subsector, los grandes productores poseen contratos con los intermediarios o son dueños de estas empresas y de las comercializadoras, teniendo preferencia de los empresarios; lo que provoca discrepancias con los pequeños productores. Esto conlleva a que el poder de negociación de los proveedores bananeros sea alta debida a la poca organización entre pequeños y grandes productores. Además son estos últimos los que conforman el mercado de los insumos agrícolas (fertilizantes, pesticidas, etc.), al ser los dueños de dichos almacenes. Generalmente, la adquisición de insumos se importa desde el exterior o provienen de otras provincias; localmente, en El Oro, es casi nula su producción.

Identificar la existencia del “Factor C” en las otras fases de la cadena de valor precisa comprender por qué estos pequeños productores se asocian. Según la opinión de un ex - miembro del directorio de la Asociación, son diversas las razones para conformar la Asociación, entre las principales responde al abuso de los intermediarios y comercializadores de la fruta; demostrar que con la unión sí conseguirían beneficios al

²⁹ MAG – ESPAC 2006

contrario de trabajar individualmente; y por la visión y liderazgo de un productor (ex – presidente) quien les incentivo a confiar en la asociatividad. Un miembro de la directiva actual, también señala el aspecto que al producir individualmente no se obtienen beneficios mas asociándose pueden alcanzar un bien común, mejores oportunidades económicas y nivel de vida, y ayudar a productores con menos experiencia y capacitación. Otro socio coincide con las razones para la formación de la experiencia, cambiar y luchar en contra del sistema bananero convencional, caracterizado por ser represivo, intentar la reivindicación de los derechos de los pequeños productores, obtener un espacio en el mercado y adquirir su respeto.

En el primer proceso de comercialización (exitoso) realizado en las calles de El Guabo se evidencia la presencia del “Factor C”, la colaboración con trabajo no asalariado para facilitar el primer embarque. En la actualidad, la Asoguabo capacita a los socios para maximizar su producción, y éstos a su vez, se reúnen semanal o quincenalmente en cada una de sus asociaciones para intercambiar experiencias, analizar el funcionamiento de la misma; además de ser un espacio para democratizar sus opiniones. Por otro lado, la reciprocidad se manifiesta al final de la cadena, realizan una reinversión de sus utilidades al aportar con proyectos para los socios y la comunidad.

La organización en la Asoguabo y la cooperación con su cliente Agrofair, ha sido gracias al apoyo inicial del SNV, quien a decir de los entrevistados fue uno de los ejes estratégicos para mejorar su posición negociadora en los mercados internacionales.

Señala un ex miembro de la directiva, que gracias a este agente externo la experiencia se fortaleció; la carencia de apoyo del gobierno local no ha sido un impedimento, y si bien, en la actualidad se tienen conversaciones aún falta una colaboración firme de esta instancia de gobierno. Las autoridades locales y la población aún desconfían de la efectividad de la Asociación, esa es la razón de la carencia de apoyo; la Asoguabo es reconocida internacionalmente pero a nivel local y nacional no aprecian su trabajo y esfuerzo.

En la fase del consumo, la Asoguabo participa indirectamente, al ser socio de Agrofair (comercializadora) y por consiguiente del comercio justo; en los mercados europeos y norteamericano esta empresa establece los contactos para difundir y vender las cajas de banano, despertando la conciencia pública por cambiar las prácticas tradicionales del comercio internacional; permitiendo a los consumidores el acceso a un intercambio comercial más justo. La demanda de estos productos viene por su calidad, respeto al medio ambiente, la seguridad alimentaria y por las condiciones laborales de los trabajadores.

Al ser estos pequeños productores parte de una asociación de comercio justo, también implica acceder a beneficios económicos. De acuerdo a los datos registrados en la Tabla N.22, el principal beneficio que reconocen los productores de Asoguabo es el de tipo económico. La asociatividad promueve la participación, autogestión, entre otros; más el acceder a un nicho de mercado converge sin duda en la obtención de mejores ingresos económicos.

El pertenecer a una asociación, además de los beneficios que obtengan colectiva e individualmente sus socios, implica ser recíprocos entre ellos y con la comunidad; y al estar bajo la mirada de una certificadora comercio justo, necesariamente deben cumplir con sus normativas, y por consiguiente, extender los beneficios también a la comunidad.

3. LA ESTRUCTURA DE LA ASOGUABO EN LA MICROREGION

De acuerdo a la percepción de los entrevistados, la Asoguabo presenta una estructura organizativa exitosa fundamentada en organizaciones de base. Esto se aprecia a través de la elección de sus autoridades, en cada agroforestal y en la Asoguabo la directiva es elegida cada dos años, aunque la forma de elección en la Asoguabo ha cambiado, las autoridades eran elegidas en las asambleas; y desde el año 2008 el proceso electoral ha sido reestructurado de forma que se realizan listas de candidaturas, las mismas que compiten su designación.

Con respecto a la participación, los socios deben asistir a las asambleas en sus agroartesanales cada quince días, y a la asamblea general ordinaria dos veces por año (marzo y noviembre) en las que se realizan evaluaciones al proceso productivo y administrativo; la inasistencia a las sesiones implica multas, o límites al volumen de cajas. Las discusiones, toma de decisiones, evaluaciones, etc., lo realizan en cada una de las asociaciones de acuerdo al reglamento interno, salvo los casos de fuerza mayor o fortuitos que son analizados por la directiva de la Asoguabo.

Pero al mismo tiempo su crecimiento ha sido desordenado, no han contado con suficientes parámetros con respecto a la repartición de los beneficios económicos, si bien esto no ha provocado (mayores) dificultades, en la actualidad se encuentra en un proceso de transición, pretenden mejorar la participación de los socios, la apropiación del concepto asociación, y la fidelidad con la experiencia; para que se refleje en la calidad y volumen de producción.

Este último aspecto se ha constituido un mal generalizado en este sector productivo; la venta de fruta a la mejor oferta, también conocido como los “caza precios”, lo que ha provocado inconvenientes en la planificación de la comercialización y la calidad de la misma. La Asoguabo ha implementado en el último año una medida de regulación, el descuento en el precio de las cajas por un tiempo determinado cuando se ha regresado a la temporada baja; sin embargo, este inconveniente responde a la cultura de la sociedad, a decir, de los entrevistados.

La incorporación a esta Asociación es abierta a todo público, no se da ningún tipo de exclusión con respecto al nivel de ingresos o social de los productores. Esto al mismo tiempo se ha constituido en una desventaja al interior de la Asoguabo, el desarrollo del tejido de redes, confianza, cooperación y reciprocidad (capital social) en ciertas asociaciones como Pasaje, ha conllevado a implementar y desarrollar más programas e infraestructura, en comparación con la mayoría de las asociaciones que no inciden substancialmente en su localidad; además que la cercanía en la que se ubica el hogar de los productores en relación al lugar de reuniones y la finca, influye en este tipo de capital.

El modelo organizacional de la Asoguabo, a nivel horizontal refleja la presencia de capital social intrafamiliar y comunitario, mas en las asociaciones conformadas por socios con menor nivel de instrucción el capital de tipo comunitario es más bajo; esto puede responder a que la capacitación recibida es mínima, o el tipo de capacitación no ha sido el adecuado para esos productores; esto se sustenta en dos aspectos: los proyectos por ellos implementados que carecen de continuidad³⁰, y los ingresos que retornan vía “Premio” no les ha permitido adquirir infraestructura propia. A nivel vertical, se han creado instancias (directorio a nivel de las bases y en la Asoguabo) para descentralizar actividades administrativas y por razones de logística.

4. LA ASOGUABO Y EL SUBSISTEMA BANANERO CONVENCIONAL

En esta parte, a más de los socios entrevistados se incluye la perspectiva institucional, quienes trabajan sistemáticamente con la Asoguabo y con otras instancias comprometidas con el mejoramiento social del sector.

A decir de los entrevistados institucionales, la labor que viene emprendiendo la Asoguabo es importante y beneficiosa para la población de El Guabo y sus alrededores, proveen de ayuda social, asistencia médica y ha influenciado en la labor de otros productores bananeros con respecto al trato laboral con los trabajadores. La Asociación aporta positivamente a la localidad al apoyar a la parte social con soluciones concretas, un ejemplo es la erradicación de trabajo infantil en sus bananeras (un principio del comercio justo); además de la existencia de una convergencia institucional exitosa. No obstante, señala uno de los representantes institucionales que no existe una fuerte alianza con los actores sociales en ese sentido, si bien es el gobierno local el encargado de promover consensos, se carece de mesas de diálogo para promover iniciativas provenientes de la sociedad civil.

El diseño de programas sociales y productivos tanto para los socios y la comunidad por parte de PROMESA, se han desarrollado gracias al incremento del volumen de

³⁰ El proyecto de elaboración de abonos en “Santa Isabel de Florida” terminó en el 2004 y fue retomado por otras agroforestales (ver tabla N.14).

producción; de acuerdo a los datos de las Tablas N.9 y N.12 desde el año 2002 la tasa de crecimiento del volumen de producción ha sido del 184% y los programas de PROMESA del 900%. La Asoguabo y PROMESA se han extendido además a la parte técnica y crediticia con los socios.

Los productores bananeros Asoguabo y No Asoguabo dependen para su subsistencia de los ingresos provenientes de la venta de las cajas de banano (Tabla N.30), por tal motivo requieren mejorar el volumen de su producción para que se refleje en mejores ingresos; lo que conllevaría a incrementar los programas de PROMESA.

La reciprocidad con la comunidad se aprecia con la inversión en el desarrollo social, lo que ha permitido difundir la labor de Asoguabo en la microregión y los cantones en los que se encuentra. Los programas que ha venido emprendiendo Asoguabo es el producto de la asociatividad, a diferencia de los productores No Asoguabo quienes no trascienden en la comunidad con actividades sociales significativas.

5. LA ASOGUABO Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

En esta década que Asoguabo funciona, solamente en los últimos años (desde el 2006) han entablado relaciones con el gobierno local (municipalidad de El Guabo y Consejo Provincial del Guayas y El Oro) e instituciones privadas. El análisis de DEL tiene como base el fomento de las fuentes de empleo e ingresos y el estímulo por parte de los gobiernos locales hacia las empresas capaces de promover determinados sectores productivos, sin que esto afecte la participación de los actores locales.

El aporte del gobierno local en la provincia de El Oro es relativamente moderado, esto se aprecia a través de los cifras proporcionadas por el Sistema de Indicadores de Competitividad Provincial del Ecuador, lo que permite ver un aspecto importante del DEL. El Oro se encuentra en el sexto puesto a nivel del ranking provincial de

competitividad, el índice de competitividad se ubica en el 43.3%; si comparamos con otra provincia bananera, El Oro presenta 7.8% menos que Guayas.

En el año 2006 de los 11 indicadores que conforman dicho ranking, nueve de ellos se encuentran en nivel de alerta y dos en nivel crítico³¹. Presentan un nivel satisfactorio la inversión de empresas en capacitación de personal 72.22%, la capacidad de adaptación al cambio de las empresas 79.81%, capacidad de innovación de empresarios 75.54%, capacidad de los empresarios en uso técnico en procesos productivos 71.44%, y en capacidad de inserción de empresarios a mercados internacionales 73.6%. Por el contrario, los activos empresariales 2,78% y empresas activas 25.66% están ubicadas en nivel crítico, además de un mediano desarrollo de las PYMES 58.21%.

La cobertura de acceso a servicios públicos presenta el 52.57% en nivel de alerta, aquí cabe señalar que se encuentra en este nivel debido a los extremos de dicho indicador, servicios básicos (electricidad y teléfono) se encuentran en nivel crítico (18.5%), y la distancia con respecto a la ubicación de aeropuertos y puertos, esta en nivel satisfactorio (83.85%). El Oro presenta un nivel crítico en la gestión ambiental, se ubica en 23.57% y la calidad de programas ambientales 16.89%, este es el indicador más bajo.

El apoyo de las instituciones públicas en esta provincia se ubica en nivel satisfactorio 74.84% (indicador de percepción), ubicándose la calidad de políticas para el Desarrollo Económico en un nivel de alerta 64,36%, al igual que la integración comercial en el 21.27%; la inversión extranjera, exportaciones y empresas exportadoras (indicadores duros) en nivel crítico 5.41%, mientras que el grado de protección a los inversionistas, incidencia y conocimiento de la actividad comercial (indicador de percepción) se ubica en nivel de alerta 33.17%.

Por último, el desempeño económico de esta provincia se ubica en un nivel de alerta 34.69%. Siendo las perspectivas de desarrollo económico (indicador de percepción) en un nivel satisfactorio 75.25%, la diversificación de actividades productivas (indicador

³¹ El “nivel de alerta” significa que los indicadores se han mantenido en igual porcentaje que el año anterior, y el “nivel de crítico” que los porcentajes registran una disminución (www.indicadorescompetitividad.gov.ec).

de percepción) en nivel de alerta 65.35%, y la producción (indicador duro) en nivel crítico 3.97%.

Estos indicadores plantean una mirada al nivel de competitividad en que se encuentra la provincia de El Oro, la cual todavía carece de la inversión pública y privada suficiente para proveer de ventajas competitivas al sector bananero.

La labor emprendida por la Asoguabo permite ver que esta actuando en el empleo, ha incrementado el trabajo directo e indirecto en la microregión a una tasa del 28% anual. Intenta formalizar la situación del trabajador al afiliarlo al Seguro Social y proveyéndole capacitación productiva. El alcance de los proyectos implementados por PROMESA han pasado de 1 a 10 en el lapso de 6 años, y los beneficiarios se ha ampliado no sólo a los trabajadores y sus familias, también a la población en general.

La incidencia con respecto al empleo (año 2007) es del 2% aproximadamente de la PEA de la microregión, y los programas sociales alcanzan también el 2% de la población de esta microregión. A decir de los entrevistados, los salarios de los trabajadores son mejores y estables, debido a que se procede a afiliarlos al IESS, no manipulan sustancias nocivas para la salud, se encuentran bajo la supervisión de la FLO, e incluso han servido como referencia para los ingresos de los trabajadores de otras fincas.

Los objetivos de DEL se enfocan en mejorar la competitividad de las empresas locales para que se puedan expandirse al mercado nacional e internacional, y la integración de las mismas a las cadenas de valor; teniendo como estrategia la relación entre el gobierno local, los empresarios, y las capacidades locales, conllevando a una mejor coordinación y reducción de costos de transacción. Además, de que es el gobierno local el encargado de reducir las fallas del mercado.

Una mirada a la cadena de valor de Asoguabo, desentraña un desajuste en la producción, la relación con los proveedores, lo que incide en el aumento en los costos de producción; de acuerdo a los indicadores de competitividad provincial, las ventajas competitivas (innovación tecnológica, incorporación de valor agregado, mano de obra

especializada) son todavía escasas, a diferencia de las ventajas comparativas (ubicación geográfica, clima, cultura).

En base a lo anteriormente analizado, deja concluir que la Asoguabo se encuentra implementando un Desarrollo Social en la microregión, junto con elementos incipientes de Desarrollo Económico Local. Si bien, los procesos de DEL responden “a una situación de necesidad extrema” (Alburquerque et al, 2002: 17), este proceso de desarrollo no ha provenido de las entidades municipales de la microregión en cuestión, esta experiencia se ha originado únicamente de la sociedad civil con el apoyo de la cooperación internacional; lo que llevó a entablar mesas de diálogo para luego convertirse en procesos enfocados a promover esta actividad empresarial, previo reconocimiento de sus limitaciones y recursos.

De los actores fundamentales (públicos, empresariales, sociedad civil) para el DEL, la iniciativa la ha tomado Asoguabo, por tal motivo, esta Asociación se encuentra trazando caminos a los gobiernos subnacionales para la planificación y gestión del desarrollo de la microregión; un trabajo en conjunto facilitaría el reconocimiento de las fortalezas y debilidades que posee el territorio, y la formulación de planes estratégicos; lo cual permitiría asumir a dichos actores la responsabilidad del desarrollo de su localidad.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

La multiplicidad de conceptos de una “economía alternativa” deja ver que la misma todavía esta en construcción, no obstante, los autores aquí referidos señalan la importancia de la organización de los trabajadores para la reapropiación de sus factores productivos, mejorar la economía de los involucrados y del territorio con el que se identifican. La adopción de principios solidarios en emprendimientos productivos constituye un camino o cuando menos nuevas perspectivas para los individuos que han sido explotados, marginados, o excluidos del empleo formal, y por consiguiente, de los beneficios sociales y económicos que producen dichas actividades.

Con respecto al debate teórico, y en base a la posición de Quijano que se basa este estudio, se plantea que una economía alternativa esta compuesta por economía solidaria y economía popular; donde la solidaridad y la reciprocidad determinan procesos de cambio en las organizaciones de carácter productivo, lo que conlleva a la autogestión, democracia interna, horizontalidad de los individuos, y activas relaciones sociales en el territorio; ubicando al hombre por sobre el interés económico.

Sin duda la necesidad de sobrevivencia de los trabajadores y la búsqueda por disminuir las inequidades del territorio ha derivado en procesos heterogéneos de prácticas sociales y al empoderamiento de dichas actividades; la necesidad individual desemboca en alianzas que provocan beneficios colectivos, facilita la interacción social y la inserción de individuos considerados como “no pobres”. Todos estos elementos son claves para el desarrollo social y económico de quienes la practican y para el territorio.

Si bien el intento de deficiencia a esta economía es difuso, se presenta como una respuesta práctica frente a la explotación del trabajador en el mercado. Pero todavía queda por investigar si esta economía solidaria y popular es una respuesta sostenible frente al sistema de producción capitalista.

En lo referente a la estructura organizativa del estudio de caso y el aporte de los elementos solidarios entre sus actores; la heterogeneidad de los productores bananeros en el Ecuador ha provocado una débil organización en el subsector bananero, poca capacidad de negociación con los exportadores, y desigualdades en los beneficios obtenidos; esta situación ha potenciado la unión de los productores de la Asoguabo.

La solidaridad en esta Asociación se expresa desde sus inicios a través de la colaboración de la comunidad de El Guabo aportando su mano de obra gratuita, y actualmente a través de la democracia interna, autogestión y autosuficiencia. La reciprocidad o economía no monetaria se presenta al retribuir a la comunidad con diversos proyectos sociales y productivos. Estos dos elementos contribuyen a afianzar la identidad con el territorio con la incorporación de los productores de su localidad, y el empoderamiento al ser ellos los que diseñan los proyectos a implementarse.

La solidaridad se entiende en este estudio de caso como el reconocimiento de las “reglas de juego” para los socios, el comercio justo es una expresión de la economía solidaria que implica la aplicación de normativas para su funcionamiento, normas que son aceptadas libremente por los socios. La reciprocidad se expresa a través de mecanismos de legitimación, para atender las necesidades de la comunidad, es decir, con el desarrollo de los diversos programas sociales; la Asoguabo combina elementos de economía alternativa y estrategias de sobrevivencia por los principios adoptados y la interrelación con el mercado.

El rol que ha jugado esta Asociación le ha permitido crecer en número de socios y trascender límites de la localidad, sin embargo, los proyectos implementados por las asociaciones agroartesanales se desarrollan de manera desigual y por consiguiente los beneficios entre los involucrados; como se ha visto los USD \$0,20 provenientes del “Premio” constituyen una utilidad reinvertida en cada localidad, pero el desarrollo de las agroartesanales de la Asoguabo es desigual.

La Asoguabo y su programa PROMESA pretende mejorar el bienestar de los socios, sus familias y la comunidad, generando fuentes estables de empleo y condiciones favorables

para los trabajadores; proveen de ingresos estables a los socios y trabajadores, una vez más por la aplicación de las normativas del comercio justo.

La organización de los pequeños productores de Asoguabo les ha permitido obtener beneficios que individualmente no lo lograrían, a diferencia de los productores No Asoguabo quienes adquieren beneficios económicos pero que no inciden en la localidad en donde se territorializan.

Con respecto al análisis comparativo del proceso productivo de Asoguabo con los No Asoguabo; se aprecia la ventaja de pertenecer a la Asociación, ellos se abren paso en el mercado a través del “comercio justo” asegurando la estabilidad de sus ingresos, a diferencia de los productores No Asoguabo quienes continúan bajo la fluctuación de la demanda del mercado de banano convencional. La Asoguabo presenta calidad en la fruta que produce, eso le ha permitido continuar en el mercado comercio justo.

Además, la articulación inicial entre la Asoguabo y la cooperación holandesa SNV se traduce en la capacidad organizativa que ha desarrollado la Asociación, permitiendo el incremento del volumen de ventas a lo largo de estos 10 años.

Los beneficios de la asociatividad se aprecia en la estabilidad de los precios de las cajas vendidas por los productores de la Asoguabo, así como la inclusión y participación de los (realmente) pequeños productores, la Asociación les provee capacitación y microcréditos productivos; además, la cooperación se presenta al momento de transportar las cajas de banano, los productores Asoguabo hacen uso de mecanismos para abaratar costos del flete del transporte.

Los variables precios de las cajas de banano se traduce como un riesgo económico para los productores bananeros, el 96% de los socios de Asoguabo no presentan incertidumbre con respecto al precio de la caja en el año 2007, a diferencia del 28% de los productores No Asoguabo. El motivo para que los productores de los dos grupos continúen trabajando en el sistema de producción convencional es la disminución de los costos y mejor productividad, lo que refleja más ingresos económicos; los productores

bananeros del sistema de producción convencional reducen los costos de producción a través de contratos con las empresas intermediadoras y la adquisición de insumos agrícolas al por mayor.

Los pequeños productores bananeros perciben que los beneficios que les brinda una asociación de comercio justo esta dirigida al aspecto económico, en segundo plano quedan los beneficios de tipo técnico, aunque son estos últimos los que mejoran la productividad.

La utilidad de la caja “convencional comercio justo” y “orgánico comercio justo” presenta un margen de ganancia relativamente mejor que las convencionales, sin embargo, el volumen de producción es el que marca la diferencia, los productores No Asoguabo producen un 38% más de cajas “Premium” que los productores Asoguabo. Las cajas orgánicas comercio justo proveen de mejores ingresos a los productores, pero el número de productores y el volumen de esta producción en la Asociación son menores que el de tipo convencional comercio justo.

Además, la posesión de infraestructura bananera es mayor para los productores No Asoguabo y la contratación de mano de obra es menor en comparación que los de Asoguabo. Por consiguiente, la productividad de los No Asoguabo es mayor. La Asociación en comparación con los productores No Asoguabo presenta mayor uso de mano de obra familiar. El nivel de escolaridad de los socios es diverso, esto se traduce en una desventaja a la hora de plantear proyectos y la consecución de los mismos.

Los ingresos provenientes de la venta de las cajas de banano constituyen la primera fuente de ingresos para los productores Asoguabo y No Asoguabo (94% y 93% respectivamente), seguido de trabajo asalariado y otro tipos de ingresos (remesas, Bono de Desarrollo Humano); de ahí la importancia del apoyo al pequeño productor. La solidaridad en el proceso productivo se presenta en la Asoguabo a través de la autogestión y los cursos de capacitación a sus socios, lo que les permite mejorar su productividad. La generación de economías de escala por parte de la Asoguabo les permite reducir costos a sus socios.

La cuarta conclusión referente a la generación de desarrollo económico local por parte de la Asoguabo; es que se aprecia el gran esfuerzo de sus socios a lo largo de estos años al revalorar el significado de “pequeño productor”, demuestran que con la organización que ya no son débiles, y abren la adhesión a productores sin la distinción de su estrato socioeconómico.

Pese a no contar con una línea de base para evaluar los cambios en la calidad de vida de la población de la microregión en estos 10 años, se puede señalar que la Asociación está incidiendo en un desarrollo social y un incipiente desarrollo económico local, pero sin duda, está trazando senderos a otras organizaciones para que refuercen su labor; y constituye un llamado a los gobiernos locales para que asuman el reto y apoyen a este tipo de iniciativas privadas, a fin de lograr y un deseable mejoramiento en la calidad de vida de la población de este lugar del Ecuador.

La interrelación entre los aspectos económicos, sociales y políticos que fomenta el DEL todavía no ha sido reforzada en la microregión, la Asoguabo se encuentra en un proceso de cambio a la estructura (local) del subsistema bananero, pero no ha repercutido a nivel político.

Por otro lado, la Asoguabo presenta desarticulación con la fase inicial de su cadena de valor, la provisión de insumos precisa de una adecuada planificación para reducir los costos de producción; el acceso a infraestructura por parte de los socios necesita de mejores incentivos; la concesión de créditos por parte de la Asociación no focaliza efectivamente a los beneficiarios. Además, las relaciones institucionales son débiles, el gobierno local no provee de infraestructura y apoyo suficiente para impulsar la labor de esta Asociación.

Los proyectos levantados por estos productores necesitan del estudio suficiente para su diseño, aprobación e implementación; carecen de una consecución eficiente; la heterogeneidad del volumen de producción repercute en el diseño y óptimo desarrollo de los proyectos. Además, la capacitación a los productores de la Asociación no se enfoca en las necesidades específicas de cada territorio, sólo a nivel general de la

Asociación y por el requerimiento del comercio justo; traduciéndose en desperdicio de tiempo y recursos.

La desvinculación de la Asoguabo con los gobiernos locales, instituciones de ciencia y tecnología, y empresariales, hace que su trabajo desarrollado se vea disminuido en ese territorio. El papel del organismo extranjero al inicio de la formación de la Asoguabo sin duda constituye un puntal en la historia de la Asociación, además de la visión y decisión de un líder local que los motiva a creer en la asociatividad para resarcir las desventajas de un mercado dominado por grandes productores; y la cooperación del resto de productores de que sí se puede cambiar el panorama bananero.

La articulación entre la Asoguabo y los gobiernos locales se vería reforzada con la inclusión del factor “tecnológico”, la investigación enfocada a mejorar la cadena de valor, y proveer de valor agregado. Por otro lado, la inclusión de otros productos como el cacao que es producido en las asociaciones agroforestales, reflejaría la ampliación de mercados, y por consiguiente, de mayores ingresos económicos.

Los salarios en la Asociación se han constituido en un referente para los trabajadores de otras fincas debido a las normativas del comercio justo. Aquí cabe señalar que aún queda por saber si la Asociación posee poder en el mercado laboral bananero; y si el fortalecimiento de las relaciones institucionales traduciría la labor de la Asoguabo en un desarrollo sostenible y acorde a las necesidades de la microregión.

La economía solidaria y la economía popular se entremezclan en la Asoguabo, esta Asociación está realizando pequeños cambios en el subsistema bananero por intermedio del comercio justo; en donde las relaciones laborales constituyen el eje dinamizador que mantiene en pie esta experiencia económica. El comercio justo no solamente provee un precio estable a los pequeños productores, una de las ventajas radica en que revaloriza el trabajo y desemboca en un mejor acceso al mercado; recibiendo beneficios no sólo de carácter económico, también la reivindicación ideológica de los actores.

El acercamiento de los productores a la Asociación implica la aceptación de un cambio al mercado bananero, los integrantes de dicha Asociación ya eran productores bananeros antes de ingresar, solamente se da un cambio de subsistema por parte de estos productores; por consiguiente, se presenta la inserción de subempleados y desocupados, más no de desempleados en esta experiencia. En este sentido, queda por investigar si este tipo de experiencias es aplicable en la población desempleada, y si la heterogeneidad de estratos socioeconómicos puede afectar a futuro el desarrollo de esta Asociación.

Los diversos programas emprendidos por PROMESA dependen directamente del volumen de producción de la Asociación, por consiguiente, el desarrollo social de la microregión en estudio obedece al incremento de los ingresos provenientes de la venta de las cajas de banano. Los programas diseñados para la comunidad son porcentualmente menores, el 6% de la población de la microregión, no obstante no deja de ser significativo el grado de compromiso con la comunidad.

Este tipo de experiencias no son simples “estrategias” que intentan insertarse de mejor manera al sistema económico, el caso de la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, es una expresión de la economía solidaria y popular, en donde la solidaridad y la reciprocidad se interrelacionan; manifestándose a través del diseño de mecanismos que están legitimando su presencia; cambios no sólo a nivel económico, también en lo social e ideológico. Asoguabo se está constituyendo en un referente para fomentar el desarrollo local a pesar de no contar con el suficiente respaldo del gobierno local e instituciones de investigación y tecnología.

El análisis de este caso de estudio no es suficiente para profundizar hacia una teoría más sistémica. Por ello, todavía quedan preguntas por rebatir, ¿la economía solidaria está en función del tamaño de la organización, se mantendría la solidaridad al incrementarse el número de miembros en la organización? ¿Cómo hacer para pasar de una experiencia alternativa hacia el desarrollo económico local?

BIBLIOGRAFIA

Albuquerque, Francisco (1996). "Espacio territorio y desarrollo económico local". En *América Latina y la economía mundial. Los retos del desarrollo económico en el próximo siglo*. Ed. Agustín Haya de la Torre. Perú: Derrama Magisterial, primera edición.

Álvarez Rodríguez, Juan (2005). Tercer sector y la economía solidaria apuntes desde la economía para su caracterización, Medellín: revista Cooperativismo y desarrollo, Universidad Nacional de Colombia. <http://cooperativismoydesarrollo/edu/col>, (acceso enero 8, 2008).

Álvarez, Juan, Miguel Gordo Granados y Claudia Sacristan (2006). La lógica de la economía solidaria y las organizaciones sin ánimo de lucro desde la perspectiva económica. Universidad Autónoma de Colombia. <http://economiasolidaria/edu/col>. (acceso enero 8, 2008).

Askunze, Carlos (2007). "Economía solidaria". En *Diccionario de educación para el desarrollo*, España: Ed. Hegoa, Bilbao: 107-113.

Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo, (2007). *Planta procesadora de abonos orgánicos*, Pasaje-El Oro: AsoPasaje. <http://www.asoguabo.com.ec/> (acceso abril 11, 2008).

Barcelo, Alfons (1998). *Economía política radical*, Madrid: ediciones Síntesis.

Bastidas, Oscar, Madeleine Richer (2001). Economía social y economía solidaria: intento de definición. Venezuela: revista Cayapa, N. 1: 7-32.

Bebbington, Anthony y Víctor Hugo Torres, editores (2001). "El capital social y la gestión de los recursos naturales". En *El capital social y la intensificación de las*

estrategias de vida: organizaciones locales e islas de sostenibilidad en los andes rurales. Quito: COMUNIDEC, Abya Yala: 42-58.

Bowen, Brid (2000). "Let's go fair. Comercio justo: historia, principios y funcionamiento". En *Entre el libre comercio y el comercio justo: las relaciones económicas entre la Unión Europea y los países del sur*, Anuario de comercio, Federación económica de comercio justo EFTA: 57-78.

Caracciolo Basco, Mercedes (2003). *Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local*. Buenos Aires: Ediciones Paidós.

Coraggio, José Luís (1987). *Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina*, Quito: CIUDAD.

Coraggio, José Luís (1990). "Lo económico y lo local". En *Desarrollo local y economía del trabajo: teoría, método y política*: 85-118.

Coraggio, José Luís (2001). *Economía del Trabajo: una alternativa racional a la incertidumbre*, Belo Horizonte. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso febrero 9, 2008).

Coraggio, José Luís (2004). *Política social y economía social. Debates fundamentales*, Buenos Aires: Altamira, OSDE. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso febrero 9, 2008).

Coraggio, José Luís (2007). *Economía social, acción pública y política. Hay vida después del neoliberalismo*. Argentina: ediciones CICCUS.

Da Ros, Giuseppina (2003). *El cooperativismo en el ecuador: antecedentes históricos, situación actual y perspectivas*, NETICOOP. <http://www.neticoop.org.uy/article245.html> (acceso diciembre 8, 2007).

Da Ros, Giuseppina (2007). Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias. http://www.unircoop.net_solidaria (acceso diciembre 14, 2007).

Defourny, Jacques (1992). "Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector". En *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, editado por Monzón, J. y Defourny, J., director, Valencia: ediciones Ciriec-España.

Durkheim, Emilio (1973). *La división del trabajo social*, Argentina: ed. Shapire.

Escobar, G., Julio Berdegú (1990). Tificación de sistemas de producción agrícola. RIMSIP, Santiago de Chile, <http://www.rimisp.org/inicio/publicaciones.php>: 13-43, (acceso enero 6, 2009).

Espinel, Ramón (2002). El Problema del Banano en el Ecuador: una propuesta de regulación, <http://www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/propuesta%20regulacion.pdf> SICA, Ecuador, (acceso febrero 10, 2009).

Federico-Sabaté, Alberto (2003). Algunos aportes de la economía social al desarrollo económico ecológicamente sustentable, Ciudad de Santa Fé. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso enero 22, 2008).

Fridell, Gavin (2006). Comercio justo, neoliberalismo y desarrollo rural: una evaluación histórica, Quito: *Iconos* N.24: 43-57.

Fundación Futuro, 2007. Sistematización: PROMESA...una alternativa exitosa para la distribución de los beneficios del premio "Comercio Justo". El Guabo.

Gaiger, Luiz Inácio (2001). Emprendimientos Económicos Solidarios, revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Vol. 7, N13: 191-211.

García, Francisco (2007). ¿Un nuevo modelo rural en Ecuador? Cambios y permanencias en los espacios rurales en la era de la globalización, *Iconos* N. 29: 77-93.

Grupo Chorlaví (2008). Aprendizaje social para la innovación en el mundo rural. Ediciones Grupo Chorlaví, primera edición.

Guerra, Pablo (2000). Economía de la solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso noviembre 12, 2007).

Guerrero, Diego (1997). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Ed. Trotta.

Guridi, Luis y Juan Karlos P. de Mendiguren (2004). La economía social y solidaria, y el desarrollo humano local, País Vasco. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso noviembre 14, 2007).

Hart, Robert (1990). Tificación de sistemas de producción agrícola. RIMSIP, Santiago de Chile, <http://www.rimisp.org/inicio/publicaciones.php>: 46-51, (acceso enero 6, 2009).

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (2000). NUEVA RURALIDAD. El Desarrollo Rural Sostenible en el Marco de una Nueva Lectura de la Ruralidad, San José, Costa Rica: Serie Documentos Conceptuales / IICA.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC-MAG-SIICA (2000). III Censo Nacional Agropecuario. Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (1990). V Censo de Población y IV de Vivienda. Quito-Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2001). VI Censo de Población y V de Vivienda. Quito-Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2006). Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria ESPAC. Ecuador.

Jordán, Manuel (2002). Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado, España; revista CIEREC N.42. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso enero 9, 2008).

Juárez, Godolfino (2003). *Introducción a la historia del pensamiento económico*, México: ed. Porrúa S.A.

Kay, Cristóbal (2000). “Los paradigmas de desarrollo local en América Latina”. En Francisco García Pascual, coordinador, *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades*, Lleida: GALA S. L: 337 – 429.

Larrea, Carlos (1987). *El banano en el Ecuador: transnacionales, modernización y subdesarrollo*, Quito: Corporación Editora Nacional: 10-63.

Laville, Jean-Louis (s/f). Economía solidaria, economía social, tercer sector: las apuestas europeas, Argentina. Biblioteca virtual TOP, Argentina, <http://www.bibliotecavirtualtop.ar> (acceso agosto 24, 2007).

Ledesma, Eduardo (2006). La industria bananera ecuatoriana. Ecuador, AEBE, http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/analisisINDUSTRIA_COMPLETA_S EPT06.pdf (acceso abril 30, 2008).

Levesque, Benoît (2003). De la economía social a la economía solidaria y plural, Canada: Crises, Colección Études théoriques, <http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET0408.pdf> (acceso enero 9, 2008).

Linck, Thierry (2006). La economía y la política en la apropiación de los territorios, México: revista Análisis Latinoamericano de Sociología Rural ALASRU N. 3: 251-286.

Martínez, Luciano (1999). La nueva ruralidad en el Ecuador: siete tesis para el debate, Quito: Iconos N.8: 64-79.

Meyer Stamer, Jorg (2004). Como promover clusters, Mesopartner: documento de trabajo.

Monzón, José Luis (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. España: revista de economía pública, social y cooperativa, *CIRIEC-España* nº 44: 9-32 <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso enero 23, 2008).

Pérez Sainz, Juan (2002). La invisibilidad de lo local. América latina y sus respuestas comunitarias a la globalización, Anuario social y político de América Latina y el Caribe N.5, FLACSO, UNESCO, Caracas: Nueva Sociedad.

Polanyi, Karl (2003). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica.

Portes, Alejandro (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México: FLACSO.

Portes, Alejandro y Manuel Castells (1990). “El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal”. En *La economía informal*. Argentina: Editorial Planeta.

Quijano, Aníbal (2007). “¿Sistemas alternativos de producción?”. En *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Organizador José Luis Coraggio. Buenos Aires: Editorial Altamira: 34-61.

Ramírez, César (2006). Crítica al enfoque del desarrollo territorial rural, México: revista Análisis Latinoamericano de Sociología Rural ALASRU N. 3: 49-80.

Razeto, Luís (1987). *Los caminos de la economía de la solidaridad*, Buenos Aires: Lumen-Humanitas.

Razeto, Luis (2007). “La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto”. En *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Coraggio, José Luis, Organizador, Buenos Aires: Editorial Altamira.

Razeto, Luis (s/f). El concepto de la Solidaridad. Entrevista con Luis Razeto. <http://www.economiasolidaria.net/entrevistas> (acceso enero 9, 2008).

Roitter, Mario (2004). “El tercer sector como representación topográfica de sociedad civil”. En De Mato, coordinador, *Políticas de ciudadanía y sociedad civil*, Venezuela: Facultad de ciencias económicas y sociales, Universidad Central de Venezuela: 25-43.

Romero, Juan (2006). Diferentes miradas conceptuales del desarrollo rural en los últimos 50 años. México: revista Análisis Latinoamericano de Sociología Rural ALASRU N. 3: 287-316.

Rovayo, María A (2007). Análisis socio-económico de los sistemas de producción agroecológica y comercialización asociativa del PACAT. Una comparación entre sistemas de producción Agroecológicos vs. Convencionales en Tungurahua, Ecuador. Tesis para optar por el título de Master en Agronegocios Internacionales, Georg-August-University De Göttingen, Alemania.

Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo SNV (2004). Sistematización. Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo. Quito: SNV.

Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo SNV (2005). Empresas Asociativas Rurales EMARs. Estudio regional y estudios nacionales, Quito: SNV.

Silva Lira, Iván (2005). Desarrollo Económico Local y competitividad territorial en América Latina, revista CEPAL N.85.

Singer, Paul (2007). Economía Solidaria: posibilidades y desafíos. <http://www.economiasolidaria.net/textos> (acceso febrero 26, 2008).

Schejtam, Alexander, Julio Berdegue (2004). Desarrollo Territorial Rural, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural RIMISP.

Torres, Víctor Hugo (2007). El desarrollo económico local en Ecuador. Desafíos de política pública, Quito: Ecuador Dialoga, FLACSO - Intercooperation.

Vázquez Barquero, Antonio (2005). "La política de desarrollo económico local". En *Territorios competitivos*, Quito: CONCOPE.

Von Drigalsky, Dierk, (2004). "El banano y el mercado del comercio justo". En *Globalización: la euforia llego a su fin*, Quito: ediciones Abya-Yala.

Von Rabenau, Burkhard (2004). "Tercera Parte: Estudio de Caso de El Oro Programa de Modernización y Descentralización (PROMODE Ecuador).Componente Desarrollo Económico Territorial". En *Planificación de Desarrollo Económico Regional a nivel Provincial*, Quito, Ecuador: GTZ

Zalduendo, Eduardo (1998). *Breve historia del pensamiento económico*, Argentina: Ediciones Macchi.

LISTA DE ENTREVISTADOS

001 Ex secretario del directorio y socio de Asoguabo, 16 y 17 de diciembre del 2007.

002 Ex secretario del directorio y actual socio de Asoguabo, 26 de mayo del 2008.

003 Presidente y socio de Asoguabo, 26 de mayo del 2008.

004 Ex vocal y actual socia de Asoguabo, 26 de mayo del 2008.

005 Representante del Municipio de El Guabo, 26 de mayo del 2008.

006 Representante de DyA, 30 de mayo del 2008.

ANEXOS

ANEXO 1

METODOLOGIA

La comprobación de las hipótesis en el presente estudio se la efectuó bajo la metodología del “Análisis Sistémico de la Finca” (FRS), la cual se define como un método científico que se enfoca en las circunstancias del agricultor y busca integrarlo en el proceso de la investigación” (Rovayo, citando a Dillon et. al, 2007: 40).

El desarrollo de esta metodología se plantea como una visión crítica a la revolución verde, a las condiciones técnicas y agroeconómicas de los pequeños productores de Latinoamérica, Asia y Africa. Este enfoque se basa en que la tecnología generada a través de procedimientos convencionales de investigación agropecuaria, generalmente no es apropiada a las características de los productores (Escobar y Berdegué, 1990).

Si bien, se entiende por sistema como el conjunto de componentes interactivos, y que estos a su vez pueden formar subsistemas; el análisis sistémico de un sistema productivo permite integrar los factores físicos, biológicos y ecológicos de la finca con el entorno socioeconómico (Hart, 1990). Para el análisis de los sistemas es necesario la identificación de sus componentes, que a decir de Hart, estos pueden ser los recursos, unidades de procesamiento y productos resultantes. Es decir, el “Análisis Sistémico de la Finca” permite estudiar al sistema de producción en su conjunto, considerando los sub-sistemas y la influencia del entorno, con una perspectiva socioeconómica, e incluso integrando a la familia del productor.

Según Hart (1990), los criterios más importantes para la clasificación de las fincas (subsistema) son: el acceso y control sobre la tierra (cantidad y tenencia), la mano de obra (familiar u otra) y el capital (costo real del crédito para el productor, no la tasa de interés bancario). La productividad biológica (peso seco/unidad de tiempo), comparada con la productividad de los ecosistemas naturales en el mismo ambiente. El valor total de la biomasa producida en la finca (ingresos brutos/unidad de área/unidad de tiempo),

comparado con el valor de la finca de mayor producción en la región. Y el número y tipo de niveles de subsistemas (cultivos, ganados, procesamiento) y componentes encontrados en la finca (Hart, 1990: 5).

En ese sentido, el análisis de los componentes en esta tesis se los realizará bajo el primero, segundo y tercer criterio, debido que estos criterios contemplan la relación entre los subsistemas bananeros y el ambiente socioeconómico. Para comprobar la utilización de dichos criterios se analizará al productor bananero y el entorno social y económico. No se analizará bajo el cuarto criterio debido que los tipos de cultivo asociado (orgánico-convencional) no lo efectúan el cien por ciento los productores Asoguabo, y los productores No Asoguabo que utilizan el cultivo asociado son únicamente ocho productores; además, el análisis del cuarto criterio implicaría cambiar de método estadístico.

El sistema de producción presenta seis factores para su análisis: comprende la unidad de análisis, y en este estudio se tomó al pequeño productor bananero; los subsistemas de producción; los factores de producción; la interrelación de los factores productivos y la estrategia productiva implementada por el agricultor o familias de agricultores; el contexto socioeconómico y ecológico; y el nivel de inversión en la finca.

A decir de Rovayo (2007), los sistemas de producción pueden ser analizados desde el lado económico para así entender el objetivo económico de cada sistema de producción, los que están limitados por la disposición de factores productivos. La creación de riqueza determina como dicho valor es distribuido entre lo diferentes actores del sistema. Sin embargo, no sólo se debe considerar el aspecto económico al interior de estas unidades de análisis debido a que también hacen uso de una economía no monetaria como es la agricultura de subsistencia y semisubsistencia; y cuando el análisis se enfoca en medir los rendimientos de la finca como un sistema, se hace uso de los precios netos de venta con reducción de los costos de comercialización.

En esta tesis, el análisis de los rendimientos de las fincas solamente se enfocará a determinar los ingresos brutos, debido que las preguntas contempladas en la encuesta no

están desagregadas como para obtener información comparativa de los réditos de los factores productivos y de los precios netos.

Los ingresos de los productores variaran de acuerdo al contexto de ellos, es decir los ingresos provendrán de diferentes fuentes para asegurar su subsistencia. Estas fuentes pueden derivarse de la agricultura y de categorías no agrícolas (trabajo asalariado, ingreso de negocios propios fuera de la agricultura, rentas, y remesas nacionales e internacionales).

Por el lado de los costos, la estructura en las fincas orgánicas difiere considerablemente de los costos de las fincas convencionales, lo que no implica como regla que los costos de una de ella sea mayor que la otra (Offermann et al, 2000:46, citado por Rovayo, 2007: 24).

Para analizar el aspecto social en esta comparación de subsistemas, el desarrollo no solamente proviene por el cambio a un tipo de subsistema, implica organización social en los productores, mejor acceso a los medios de producción, créditos, y asistencia técnica. Además, el desarrollo social y económico puede verse influenciado por el nivel de instrucción de los productores, el número y el tipo de actividades laborales, riesgos en la producción, entre otras.

Para la definición del universo y la muestra, primero se requería establecer el número de productores, Asoguabo estaba conformada en el año 2007 por 407 pequeños y medianos³² productores (socios activos) agrupados en 17 agroartesanales y repartidos en cuatro provincias (El Oro, Guayas, Azuay y Bolívar) y 10 cantones.

La unidad de análisis son los productores involucrados en la producción bananera bajo los subsistemas de producción comercio justo y convencional. De los socios que conforman cada una de las asociaciones agroartesanales han sido tomados para este estudio (previo análisis en base a sus condiciones agrícola-orgánicas, productivas, históricas y geográficas) los que se encuentran ubicados en la zona comprendida entre

³² Los productores que poseen más de 20 hectáreas y que entrarían en el rango de medianos productores, poseen un cupo en la Asoguabo de un máximo de 600 cajas de banano.

los cantones de El Guabo, Pasaje, Santa Isabel y Balao; es decir, una microregión que comprende un número de 284 productores bananeros socios de Asoguabo, que trabajan en el comercio justo.

Así, de los 284 pequeños productores que forman parte de los grupos seleccionados (microregión), se tomó una muestra de 72 productores bananeros, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

En donde:

n = muestra

N = número estimado de productores

e = error (10%)

(Rovayo, citando a León, 2007:45)

La muestra determinada posee un peso para cada uno de los grupos dependiendo de la cantidad de miembros, así como de una selección de productores que participarán en la investigación mediante un procedimiento de muestreo al azar (Excel).

Selección de casos Asoguabo

Cantones	Número total de productores – Microregión	Número de productores - Muestra
Pasaje	105	27
El Guabo	90	23
Balao	40	10
Santa Isabel	49	12
Total	284	72

Para realizar el estudio comparativo entre productores Asoguabo y productores No Asoguabo, se utilizó el método de “asignación equitativa”, en el cual, una vez que se ha fijado el tamaño total de la muestra se selecciona al azar el mismo número de unidades muestrales para cada estrato (Galindo, 2006: 398-402). Por consiguiente, se procedió a encuestar al mismo número de (pequeños) productores en cada estrato.

La estratificación aquí utilizada responde a una zonificación previa, que permitirá reconocer las condiciones más favorables de localización de los productores, el tamaño de las fincas, y su accesibilidad (Berdegué y Escobar, 1990: 3).

En base a lo anteriormente descrito, se levantaron 70 encuestas para los productores Asoguabo y 72 para los productores No Asoguabo, se asume que los productores No Asoguabo son pequeños productores ubicados en la microregión, vecinos de los productores Asoguabo, y que poseen las mismas características del grupo Asoguabo, es decir, pequeños productores, pero que trabajan bajo el sistema de producción convencional.

La recolección de la información debía ser cuantitativa y cualitativa. En ese sentido, se procedió a construir una boleta de encuesta en base a las interrogantes planteadas en la tesis; así como preguntas tentativas para realizar las entrevistas; luego se procedió a realizar una prueba piloto a un socio y tres técnicos de Asoguabo para afinar las preguntas. Después se procedió a determinar un calendario con los técnicos de la Asociación para definir los días y los socios a quienes se iban a encuestar. Una vez definido los lugares y fechas, se participó en las reuniones de las asociaciones agroartesanales seleccionadas, para informarles previamente del estudio. Las encuestas fueron levantadas entre el 2 de abril y el 8 de mayo del 2008.

Las entrevistas fueron realizadas a dos socios miembros y dos ex miembros de la directiva de Asoguabo, al Vicealcalde de la ciudad de El Guabo, y a un representante de una ONG local. Las entrevistas fueron realizadas en dos períodos: entre el 17 y 19 de diciembre del 2007, y entre los días 27 y 30 de mayo del 2008.

El diseño de esta tesis se basa en dos tipos de información, cualitativa y cuantitativa, es decir, en información primaria y en las encuestas levantadas. La encuesta presenta 12 títulos: asociatividad, familias y pequeños productores, migración, nivel socioeconómico, ocupación familiar, nivel de instrucción de la familia, capacitación del productor, uso del suelo, medios de producción, acceso a crédito, comercialización, riegos en la producción, y recomendaciones para los productores Asoguabo;

desagregadas en subpreguntas descriptivas, orientadas a identificar las características de los grupos de estudio; y comparativa, enfocada a precisar las diferencias y semejanzas entre los dos grupos de estudio. La información obtenida posee dos enfoques, respecto al último año (2007), a excepción de una pregunta que hace referencia desde que pertenece a la asociación, para los productores Asoguabo.

Las preguntas de la asociatividad, acceso a crédito, riesgos en la producción y recomendaciones son analizadas a nivel cualitativo. Las preguntas de la familia y pequeños productores, migración, nivel educativo de la familia, y comercialización, tienen un enfoque cuantitativo. Las preguntas de nivel socioeconómico, ocupación familiar, capacitación del productor, uso del suelo, y medios de producción, presenta los dos tipos de análisis.

De las preguntas planteadas inicialmente, se analizó por el método estadístico los posibles elementos solidarios presentes en la Asoguabo en comparación con los productores No Asoguabo y si estos permiten mejorar el empleo e ingresos de sus actores; las que fue comprobado a través del planteamiento de hipótesis alternativas (H_1) e hipótesis nulas (H_0). Las restantes hipótesis fueron analizadas a través de la comparación de información primaria.

Pregunta	Hipótesis
<p>¿El proceso productivo alternativo bananero brinda beneficios similares a los del proceso productivo convencional bananero?</p>	<p>H_0= los productores Asoguabo poseen la misma cantidad de factores productivos que los productores No Asoguabo. H_1= los productores Asoguabo poseen distinta cantidad de factores productivos que los productores No Asoguabo.</p> <p>H_0= los productores Asoguabo y No Asoguabo poseen las mismas condiciones de comercialización. H_1= los productores Asoguabo y No Asoguabo poseen diferentes condiciones de comercialización.</p> <p>H_0= los productores Asoguabo y No Asoguabo presentan los mismos riesgos en la producción. H_1= los productores Asoguabo presentan menos riesgos que los productores No Asoguabo.</p>

	<p>Ho= los productores Asoguabo y No Asoguabo no acceden a créditos. H₁= los productores Asoguabo y No Asoguabo si acceden a créditos.</p> <p>Ho= los productores Asoguabo y No Asoguabo poseen las mismas condiciones socioeconómicas. H₁= los productores Asoguabo y No Asoguabo poseen diferentes condiciones socioeconómicas</p> <p>Ho= los productores Asoguabo y No Asoguabo presentan los mismos niveles de productividad bananera. H₁= los productores Asoguabo y No Asoguabo presentan diferentes niveles de productividad bananera.</p> <p>Ho= Los sistemas de producción agroecológicas y convencionales generan el mismo ingreso familiar. H₁= Los sistemas de producción agroecológicas y convencionales generan diferente ingreso familiar.</p>
--	---

Para el análisis de la información recolectada en las encuestas, se procedió a utilizar el programa SPSS 13.0, y bajo las pruebas “t” y Chi Cuadrado, asumiendo que cada prueba posee muestras independientes y varianzas iguales. Una vez establecido los indicadores requeridos, se procedió a calcular la información a través del estadístico Chi Cuadrado, así:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

También se procedió a obtener información con el estadístico “t”:

$$t = \frac{\bar{X} - \bar{Y}}{\sqrt{\frac{(n-1)\hat{S}_1^2 + (m-1)\hat{S}_2^2}{n+m-2}} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{1}{m}}}$$

ANEXO 2
BOLETA DE ENCUESTA

FORMULARIO A (Asoguabo)		
Nombre:	_____	
Edad:	_____	
Fecha:	_____	
Nombre de la Asociación:	_____	
Provincia:	Cantón:	Parroquia:
_____	_____	_____

1. Asociatividad

1.1. En qué tipo de asociación participa:

1.Producción y comercialización___ 2.Agroforestal:___ 3.Otros:___

1.2. Por qué esta asociado al gremio:

1.Ingresos___ 2.Capacitación___ 3.Otros_____

1.3 Qué beneficios le da Asoguabo

1.4 Cuántos años es socio (Asoguabo/gremio)

2. Familias y pequeños productores

2.1 Cuántos miembros son de la familia (incluido padre y madre)?

0._____Hombres 1._____Mujeres

2.2 Quién es el jefe de familia?

1.Madre___ 2.Padre___ 3.Otros___

2.3 Cuántos miembros de la familia trabajan y estudian?

0._____Hombres 1._____Mujeres

2.4 Cuántos miembros de la familia trabajan en la finca?

		H	M
1	Padre		
2	Madre		
3	Hijos		
4	Otros		

2.5 Qué tipo de trabajo realizan los miembros menores de edad en la finca?

Si=1; No=2; H M

1	Limpia la bananera de materiales y plásticos		
2	Deshierba		

3	Empacadora (labores de tina)		
4	Embarque (etiqueta, pesa)		

3. Migración

3.1 Número de familiares que viven en otro cantón?

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

3.2 Número de familiares que viven en otra provincia?

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

3.3 Número de familiares que viven en otro país?

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

3.4 Motivos para la emigración

1. Situación económica ___ 2. Salud ___ 3. Estudios ___ 4. Otros ___

3.5 Cuántos miembros de la familia han retornado?

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

3.6 Motivos para la inmigración

1. Situación económica ___ 2. Salud ___ 3. Estudios ___ 4. Otros ___

3.7 Su familia vive en el mismo lugar donde se encuentra la finca?

1. Si ___ 2. No ___ 3. Dónde _____

4. Nivel socioeconómico

4.1 Su hogar recibe el Bono de Desarrollo Humano?

1. Si ___ 2. No ___

4.2 Su hogar recibe remesas?

1. Si ___ 2. No ___ Cuanto \$ ___

5. Ocupación familiar (fuera de la finca)

5.1 Ud. Realiza otros trabajos fuera de la finca?

1. Si ___ 2. No ___

5.2 Qué actividad realiza fuera de la finca?

1. Comercio ___ 2. Servicios ___ 3. Transporte ___ 4. Otros ___ 5. Ingresos \$ ___

5.4 Tiene algún negocio propio

1. Si ___ 2. No ___ Cuál _____

6. Nivel educativo de la familia

6.1 Número de miembros con superior completa

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

6.2 Número de miembros con superior incompleta

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

6.3 Número de miembros con secundaria completa

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

6.4 Número de miembros con secundaria incompleta

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

6.5 Número de miembros con primaria completa

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

6.6 Número de miembros con primaria incompleta

0. _____ Hombres 1. _____ Mujeres

7. Capacitación del productor

7.1 Ha recibido cursos de capacitación

1. Si ___ 2. No ___

7.2 Cuántos cursos ha realizado desde que es productor?

1) 1-5 ___ 2) 6-10 ___ 3) 11 y + ___

7.3 En qué temas se ha capacitado?

1. Primeros auxilios ___ 2. Seguridad laboral ___ 3. Normativas ___ 4. Otros ___

7.4 Qué tema le gustaría que le capaciten la asociación?

1. Liderazgo ___ 2. Sociabilidad ___ 3. Ambiental ___ 4. Otros _____

8. Uso del suelo

8.1 Propiedad de la finca

1. Propia ___ 2. Arrendada ___ 3. Al partir ___ 4. Prestada ___ 5. Otros ___

8.2 Tamaño de la finca en Ha.

1. Propia ___ 2. Arrendada ___ 3. Al partir ___ 4. Prestada ___ 5. Otros ___

8.3 Área en cultivo o producción en Ha.

1. Propia ___ 2. Arrendada ___ 3. Al partir ___ 4. Prestada ___ 5. Otros ___

8.4 Tipo de cultivo en Ha.

1. Orgánico-monocultivo ___ 2. Orgánico-agroforestal ___ 3. Convencional ___

8.5 Qué cultivos tiene asociado

1. Banano con _____ u 2. Orito con _____

9. Medios de producción

9.1 Tiene riego en su finca propia?

1. Si ___ 2. No ___ 3. Por qué _____

9.2 Qué tipo de riego posee?

1. Aspersión ___ 2. Gravedad ___ 3. Tipo jardín ___

9.3 Qué tipo de infraestructura ha construido desde que pertenece a la asociación?

1. Empacadora ___ 2. Bodegas ___ 3. Cable vía ___ 4. Drenajes ___ Otros ___

9.4 Posee vehículo propio (camión y/o camioneta)

1. Si ___ 2. No ___

9.5 Ud. Comparte el vehículo con otros productores para transportar las cajas?

1. Si ___ 2. No ___ Con cuantos? _____

9.6 Cómo transporta las cajas procesadas hacia el centro de acopio y/o puerto?

1. Alquila flete ___ 2. Posee vehículo propio ___ 3. Otros ___

9.7 Si alquila transporte para llevar sus cajas, cuánto paga por flete?

9.8 Comparte el flete?

1.Si___ 2.No___ Por qué?_____

10. Acceso a crédito

10.1 Dónde consigue el crédito?

1.Asoguabo___ 2.Bancos___ 3.Cooperativas___ 4.Prestamista___

10.2 En qué invierte el préstamo?

1.Producción___ 2.Consumo___ 3.Servicios___ 4.Otros___

11. Comercialización

11.1 Cuántas cajas Premium procesa por semana?

11.2 Cuántas cajas de Segunda procesa por semana?

11.3 Cuánto de rechazo vende por semana?

11.4 A través de quién vende la producción cuando ha estado suspendido?

12. Riesgos en la producción

12.1 En el año 2007, de cada 10 cajas que Ud. proceso, cuántas les recibió Asoguabo?

12.2Cuál es la oferta suya?

1) 100%___ 2) Menos del 100%___ 3) Más del 100%___

12.3 Cuáles son los riesgos en la producción?

1.Ambiental___ 2.Oferta-Demanda___ 3.Manejo de cultivos (sigatoka)___

4.Enfermedades y plagas___ 5.Otros factores_____

13. Qué recomendaciones haría a la asociación?

Observaciones

ANEXO 3

ACCESO A INFRAESTRUCTURA

Group Statistics

	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
cablevia	noasoguabo	72	,4722	,50273	,05925
	asoguabo	70	,1143	,32046	,03830
drenajes	noasoguabo	72	,8333	,37529	,04423
	asoguabo	70	,3857	,49028	,05860
empacadora	noasoguabo	72	1,0000	,00000	,00000
	asoguabo	70	,3857	,49028	,05860
bodegas	noasoguabo	72	,6389	,48369	,05700
	asoguabo	70	,2714	,44791	,05354

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means					95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
cablevia	Equal variances assumed	101,914	,000	5,043	140	,000	,35794	,07097	,21762	,49826
	Equal variances not assumed			5,074	121,000	,000	,35794	,07055	,21826	,49761
drenajes	Equal variances assumed	35,979	,000	6,120	140	,000	,44762	,07315	,30301	,59223
	Equal variances not assumed			6,097	129,245	,000	,44762	,07342	,30236	,59287
empacadora	Equal variances assumed	1287,729	,000	10,633	140	,000	,61429	,05777	,50006	,72851
	Equal variances not assumed			10,483	69,000	,000	,61429	,05860	,49738	,73119
bodegas	Equal variances assumed	5,171	,024	4,694	140	,000	,36746	,07829	,21268	,52224
	Equal variances not assumed			4,699	139,673	,000	,36746	,07820	,21285	,52207

ANEXO 4
TIPO Y USO DE LA PROPIEDAD

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
tamaño finca propia	Noasoguabo	72	1,84722222	1,13410289	0,13365531
	Asoguabo	70	1,57142857	0,89396412	0,10684915
tamano finca arrendada	Noasoguabo	72	0,11111111	0,46133778	0,05436918
	Asoguabo	70	0,08571429	0,3293761	0,03936797
tamaño finca prestada	Noasoguabo	72	0,02777778	0,23570226	0,02777778
	Asoguabo	70	0,01428571	0,11952286	0,01428571

numero de cajas según tipo

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
convencional	noasoguabo	72	2,25	1,31	0,15
	Asoguabo	70	1,03	1,43	0,17
orgmono	noasoguabo	72	0,07	0,26	0,03
	Asoguabo	70	0,21	0,41	0,05
orgagrofor	noasoguabo	72	0,36	0,77	0,09
	Asoguabo	70	0,89	1,00	0,12

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
tamaño_finca_propia	Equal variances assumed	1,0146	0,3155	1,6064	140,0000	0,1104	0,2758	0,1717	-0,0636	0,6152	
	Equal variances not assumed			1,6117	134,3053	0,1094	0,2758	0,1711	-0,0626	0,6142	
tamaño_finca_arrendada	Equal variances assumed	0,6347	0,4270	0,3766	140,0000	0,7070	0,0254	0,0674	-0,1079	0,1587	
	Equal variances not assumed			0,3783	128,5940	0,7058	0,0254	0,0671	-0,1074	0,1582	
tamaño_finca_presentada	Equal variances assumed	0,7559	0,3861	0,4283	140,0000	0,6691	0,0135	0,0315	-0,0488	0,0758	
	Equal variances not assumed			0,4319	105,9013	0,6667	0,0135	0,0312	-0,0484	0,0754	

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
convencional	Equal variances assumed	5,759148329	0,017718286	5,304689577	140	0,00%	1,221428571	0,230254486	0,766203084	1,676654059	
	Equal variances not assumed			5,297787567	138,0116847	0,00%	1,221428571	0,230554464	0,765552755	1,677304388	
orgmono	Equal variances assumed	29,31131208	2,60802E-07	2,518236123	140	1,29%	-0,14484127	0,057516953	-0,258555377	-0,031127163	
	Equal variances not assumed			2,502373559	114,5816791	1,37%	-0,14484127	0,057881554	-0,259497939	-0,030184601	
orgagrofor	Equal variances assumed	42,40174507	1,23674E-09	3,499013461	140	0,06%	-0,524603175	0,149928882	-0,821020627	-0,228185722	
	Equal variances not assumed			3,486603867	129,9612552	0,07%	-0,524603175	0,150462512	-0,822276093	-0,226930256	

ANEXO 5

DETERMINANTES QUE INCIDEN EN EL TRABAJO

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
tmiembrosfam	noasoguabo	72	4,76388889	1,3890219	0,1636978
	Asoguabo	70	4,98571429	2,03229618	0,24290585

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
edad_productor	noasoguabo	72	3,56944444	1,26520486	0,14910582
	Asoguabo	70	3,52857143	1,20050024	0,14348722

Group Statistics					
	dummy no Asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
jefmadre	noasoguabo	72	0,152777778	0,362297917	0,042697219
	Asoguabo	70	0,171428571	0,37960424	0,045371385

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
ttrabfam	Asoguabo	70	1,79	1,24	0,14799258
	noasoguabo	72	1,44	0,77	0,09040183

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MOnofamxha	noasoguabo	72	0,35868056	0,40465657	0,04768923
	Asoguabo	70	0,31952381	0,60365214	0,07215023

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MOtotalxha	noasoguabo	72	1,42	0,81	0,10
	Asoguabo	70	1,79	1,26	0,15

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
supcompleta	noasoguabo	72	0,56944444	0,91661331	0,10802392
	asoguabo	70	0,4	0,95401516	0,11402662
supincompleta	noasoguabo	72	0,84722222	0,91404876	0,10772168
	asoguabo	70	0,4	0,66811437	0,07985494
secuncompleta	noasoguabo	72	1,20833333	1,1375474	0,13406125
	asoguabo	70	1,04285714	1,38768616	0,16586022
secunincompleta	noasoguabo	72	0,81944444	0,92426429	0,10892559
	asoguabo	70	1,32857143	1,34833691	0,16115708
primcompleta	noasoguabo	72	0,70833333	1,06727902	0,12578004

	asoguabo	70	1,11428571	1,46002638	0,17450653
primincompleta	noasoguabo	72	0,625	0,79501085	0,09369293
	asoguabo	70	0,65714286	0,77806364	0,09299639

Group Statistics		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
	dummy no asoguabo				
capprimaux	noasoguabo	72	0,01388889	0,11785113	0,01388889
	asoguabo	70	0,07142857	0,25939889	0,0310041
capseglab	noasoguabo	72	0,05555556	0,33097759	0,03900608
	asoguabo	70	0,05714286	0,33560304	0,04011224
capnormativas	noasoguabo	72	0,125	0,60368586	0,07114506
	asoguabo	70	0,85714286	1,36504727	0,16315435
capotros	noasoguabo	72	1,55555556	1,96367641	0,23142148
	asoguabo	70	0,05714286	0,47809144	0,05714286
captodos	noasoguabo	72	0,13888889	0,82744398	0,09751521
	asoguabo	70	2,5	2,51805078	0,30096463

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances	t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
tmie	Equal variances assumed	6,623985865	0,011101034	-0,761210296	140	44,78%	0,221825397	0,291411451	-0,79796149	
mbro	Equal variances not assumed			-121,0757298432	121,5428015	45,03%	0,221825397	0,292916752	-0,801705212	
sfam	Equal variances assumed									
	Equal variances not assumed									

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances	t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
edad_producto	Equal variances assumed	0,12576103	0,7234019	0,19737154	140	84,382%	0,04087302	0,20708668	-0,36854847	
	Equal variances not assumed			0,19751843	139,918679	84,371%	0,04087302	0,20693267	-0,36824606	

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances			t-test for Equality of Means					
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower		Upper
jefmadre	Equal variances assumed	0,359303909	0,549861908	-0,29955622	140	76,50%	0,018650794	0,062261413	-0,141744953	0,104443365
	Equal variances not assumed			-0,299358149	139,2175989	76,51%	0,018650794	0,062302609	-0,141832433	0,104530846
Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances			t-test for Equality of Means					
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower		Upper
ttrabfam	Equal variances assumed	11,9003831	0,00074195	1,98035734	140	4,96%	0,34126984	0,1723274	0,0005693	0,68197038
	Equal variances not assumed			1,96788709	114,594714	5,15%	0,34126984	0,17341942	-0,00225358	0,68479326

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances			t-test for Equality of Means					
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower		Upper
MOnofamxha	Equal variances assumed	2,712906	0,10178231	0,45519631	140	64,97%	0,03915675	0,08602167	-0,13091271	0,20922621
	Equal variances not assumed			0,45274968	120,169418	65,15%	0,03915675	0,08648652	-0,13207809	0,21039159
Independent Samples Test										

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
MOtotalxha	Equal variances assumed	5,07451793	0,02583547	-2,08250314	140	3,91%	0,37031746	0,17782324	-0,72188356	-0,01875136	
	Equal variances not assumed			-2,07024676	117,118044	4,06%	0,37031746	0,178876	-0,72456827	-0,01606665	

Independent Samples Test											
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
										Lower	Upper
supcompleta	Equal variances assumed	1,41546269	0,2361654	1,07938935	140	28,23%	0,16944444	0,15698176	-0,14091694	0,47980583	
	Equal variances not assumed			1,07877749	139,349581	28,26%	0,16944444	0,1570708	-0,1411056	0,47999449	
supincompleta	Equal variances assumed	5,29587898	0,02285232	3,32084982	140	0,11%	0,44722222	0,13467102	0,18097039	0,71347406	
	Equal variances not assumed			3,33517949	130,060189	0,11%	0,44722222	0,1340924	0,1819376	0,71250685	
secuncompleta	Equal variances assumed	0,242798	0,62296443	0,77807996	140	43,78%	0,16547619	0,21267248	-0,25498872	0,5859411	
	Equal variances not assumed			0,77591758	133,310984	43,92%	0,16547619	0,21326516	-0,25634501	0,58729739	
secunincompleta	Equal variances assumed	7,14379268	0,00841589	-2,63083212	140	0,95%	0,50912698	0,19352317	-0,8917327	0,12652127	
	Equal variances not assumed			-2,61740704	121,750257	1,00%	0,50912698	0,19451578	-0,89419832	0,12405565	
primcompleta	Equal variances assumed	1,76622682	0,1860116	-1,89530977	140	6,01%	0,40595238	0,21418788	-0,82941332	0,01750856	
	Equal variances not assumed			-1,88716805	126,211634	6,14%	0,40595238	0,21511194	-0,83164567	0,0197409	
primincompleta	Equal variances assumed	0,35189792	0,55399783	-0,24341327	140	80,80%	0,03214286	0,13205055	-0,29321389	0,22892818	
	Equal variances not assumed			-0,24348767	139,99348	80,80%	0,03214286	0,1320102	-0,29313422	0,22884851	

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
capprimaux	Equal variances assumed	12,6765016	0,00050636	-1,70957507	140	8,96%	0,05753968	0,0336573	-0,12408197	0,00900261
	Equal variances not assumed			-1,69369551	95,7256936	9,36%	0,05753968	0,03397286	-0,12497775	0,00989838
capseglab	Equal variances assumed	0,00322063	0,95482481	-0,0283753	140	97,74%	-0,0015873	0,05593955	-0,1121828	0,1090082
	Equal variances not assumed			-0,02836971	139,750577	97,74%	-0,0015873	0,05595057	-0,1122063	0,1090317
capnormativas	Equal variances assumed	106,270457	6,8669E-19	-4,15280949	140	0,01%	0,73214286	0,17630061	-1,08069864	0,38358708
	Equal variances not assumed			-4,11335925	94,4176048	0,01%	0,73214286	0,17799147	-1,08552871	-0,378757
capotros	Equal variances assumed	559,659603	9,1771E-51	6,20733765	140	0,00%	1,4984127	0,24139378	1,02116423	1,97566117
	Equal variances not assumed			6,28602651	79,6171356	0,00%	1,4984127	0,238372	1,02400228	1,97282311
captodos	Equal variances assumed	569,859155	3,3263E-51	-7,54890161	140	0,00%	2,36111111	0,31277545	-2,97948498	1,74273724
	Equal variances not assumed			-7,46317131	83,355148	0,00%	2,36111111	0,31636834	-2,99031537	1,73190686

ANEXO 6

PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTORES EN ASOCIACIONES

pertalguntipoaso * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
pertalguntipoaso	no	Count	0,00	58,00	58,00
		% within pertalguntipoaso	0,00	100,00	100,00
		% within dummy no asoguabo	0,00	80,56	40,85
	si	Count	70,00	14,00	84,00
		% within pertalguntipoaso	83,33	16,67	100,00
		% within dummy no asoguabo	100,00	19,44	59,15
Total		Count	70,00	72,00	142,00
		% within pertalguntipoaso	49,30	50,70	100,00
		% within dummy no asoguabo	100,00	100,00	100,00

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	95,324	1	0,00%		
Continuity Correction(a)	92,019	1	0,00%		
Likelihood Ratio	121,131	1	0,00%		
Fisher's Exact Test				0,00%	0,00%
Linear-by-Linear Association	94,653	1	0,00%		
N of Valid Cases	142				
A	Computed only for a 2x2 table				
B	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 28,59.				

ANEXO 7

TIPO DE BENEFICIOS

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
benestabilidadecon	Noasoguabo	72	0,10	0,30	0,04
	Asoguabo	70	0,64	0,48	0,06
beneficiopreciojusto	Noasoguabo	72	0,01	0,12	0,01
	Asoguabo	70	0,16	0,37	0,04
benapoyopeqproductor	Noasoguabo	72	0,03	0,17	0,02
	Asoguabo	70	0,31	0,47	0,06
benacesocredito	Noasoguabo	72	0,03	0,17	0,02
	Asoguabo	70	0,20	0,40	0,05
benasesoriatecnica	Noasoguabo	72	0,01	0,12	0,01
	Asoguabo	70	0,16	0,37	0,04
bencuidadoamb	Noasoguabo	72	0,00	0,00	0,00
	Asoguabo	70	0,07	0,26	0,03

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	99% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
benestabilidadecon	Equal variances assumed	73,8578779	1,4912E-14	8,12833806	140	0,00%	0,54563492	0,06712749	-0,72093183	0,37033801
	Equal variances not assumed			8,07695404	114,442314	0,00%	0,54563492	0,06755454	-0,72259221	0,36867763
beneficiopreciojusto	Equal variances assumed	52,9707722	2,2164E-11	3,15297242	140	0,20%	0,14325397	0,04543458	-0,26190195	0,02460599
	Equal variances not assumed			3,11683112	82,7526785	0,25%	0,14325397	0,04596141	-0,26443371	0,02207423
benapoyopeqproductor	Equal variances assumed	185,100507	2,167E-27	4,89398262	140	0,00%	0,28650794	0,0585429	-0,43938703	0,13362885
	Equal variances not assumed			4,84030686	85,5956549	0,00%	0,28650794	0,0591921	-0,44244917	-0,1305667
benacesocredito	Equal variances assumed	60,9661388	1,2323E-12	3,34852222	140	0,10%	0,17222222	0,05143231	-0,30653269	0,03791176
	Equal variances not assumed			3,31490369	91,1108067	0,13%	0,17222222	0,05195391	-0,30890633	0,03553812
benasesoriatecnica	Equal variances assumed	52,9707722	2,2164E-11	3,15297242	140	0,20%	0,14325397	0,04543458	-0,26190195	0,02460599
	Equal variances not assumed			3,11683112	82,7526785	0,25%	0,14325397	0,04596141	-0,26443371	0,02207423
bencuidadoamb	Equal variances assumed	25,6338028	1,2778E-06	2,33676166	140	2,09%	0,07142857	0,03056733	-0,15125219	0,00839504
	Equal variances not assumed			2,30384294	69	2,42%	0,07142857	0,0310041	-0,15355771	0,01070056

ANEXO 8

FUENTES DE INGRESOS (FUERA DEL BANANO)

activ_fuera_finca * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
activ_fuera_finca	0	Count	38	29	67
		Expected Count	33,028169	33,971831	67
		% within activ_fuera_finca	56,7164179	43,2835821	100
		% within dummy no Asoguabo	54,2857143	40,2777778	47,1830986
	comercio	Count	10	19	29
		Expected Count	14,2957746	14,7042254	29
		% within activ_fuera_finca	34,4827586	65,5172414	100
		% within dummy no Asoguabo	14,2857143	26,3888889	20,4225352
	servicios	Count	15	19	34
		Expected Count	16,7605634	17,2394366	34
		% within activ_fuera_finca	44,1176471	55,8823529	100
		% within dummy no Asoguabo	21,43	26,39	23,943662
	transporte	Count	5	3	8
		Expected Count	3,94366197	4,05633803	8
		% within activ_fuera_finca	62,5	37,5	100
		% within dummy no Asoguabo	7,14	4,17	5,63380282
	otros	Count	1	0	1
		Expected Count	0,49295775	0,50704225	1
		% within activ_fuera_finca	100	0	100
		% within dummy no Asoguabo	1,42857143	0	0,70422535
	todos	Count	1	2	3
		Expected Count	1,47887324	1,52112676	3
		% within activ_fuera_finca	33,3333333	66,6666667	100
		% within dummy no Asoguabo	1,42857143	2,77777778	2,11267606
Total		Count	70	72	142
		Expected Count	70	72	142
		% within activ_fuera_finca	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no Asoguabo	100	100	100

Bono * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
Bono	0	Count	59	69	128
		% within dummy no asoguabo	84,2857143	95,8333333	90,1408451
	1	Count	11	3	14
		% within dummy no asoguabo	15,71	4,17	9,85915493
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
remesas	no	Count	63	71	134
		Expected Count	66,056338	67,943662	134

		% within remesas	47,0149254	52,9850746	100
		% within dummy no asoguabo	90	98,6111111	94,3661972
	Si	Count	7	1	8
		Expected Count	3,94366197	4,05633803	8
		% within remesas	87,5	12,5	100
		% within dummy no asoguabo	10,00	1,39	5,63380282
Total		Count	70	72	142
		Expected Count	70	72	142
		% within remesas	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

activ_fuera_finca * dummy no asoguabo Crosstabulation

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,27905682	5	28,00%
Likelihood Ratio	6,72732429	5	24,17%
Linear-by-Linear Association	0,52573999	1	46,84%
N of Valid Cases	142		
A	6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.		

Bono * dummy no asoguabo Crosstabulation

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,32556601	1	2,10%		
Continuity Correction(a)	4,1054579	1	4,27%		
Likelihood Ratio	5,61376229	1	1,78%		
Fisher's Exact Test				0,02522175	0,01993785
Linear-by-Linear Association	5,28806202	1	2,15%		
N of Valid Cases	142				
A	Computed only for a 2x2 table				
B	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,90.				

Remesas

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,95042496	1	2,61%		
Continuity Correction(a)	3,46318963	1	6,27%		
Likelihood Ratio	5,51175843	1	1,89%		
Fisher's Exact Test				0,03211433	0,02854607
Linear-by-Linear Association	4,91556281	1	0,02661579		
N of Valid Cases	142				
A	Computed only for a 2x2 table				
B	2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,94.				

ANEXO 9
ACCESO E INVERSIÓN DEL CRÉDITO

credtioformal * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
credtioformal	0	Count	9	17	26
		% within credtioformal	34,6153846	65,3846154	100
		% within dummy no asoguabo	12,8571429	23,6111111	18,3098592
	1	Count	56	50	106
		% within credtioformal	52,8301887	47,1698113	100
		% within dummy no asoguabo	80	69,4444444	74,6478873
	2	Count	4	5	9
		% within credtioformal	44,4444444	55,5555556	100
		% within dummy no asoguabo	5,71428571	6,94444444	6,33802817
	3	Count	1	0	1
		% within credtioformal	100	0	100
		% within dummy no asoguabo	1,42857143	0	0,70422535
Total		Count	70	72	142
		% within credtioformal	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100
			87,14	76,39	

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,88487386	3	27%
Likelihood Ratio	4,31119902	3	0,22976189
Linear-by-Linear Association	2,05030249	1	0,15217595
N of Valid Cases	142		
A	4 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.		

Obtención de crédito en Asoguabo					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
oca	0	Count	15	72	87
		% within oca	17,2413793	82,7586207	100
		% within dummy no asoguabo	21,4285714	100	61,2676056
	1	Count	55	0	55
		% within oca	100	0	100
		% within dummy no asoguabo	78,57	0,00	38,7323944
Total		Count	70	72	142
		% within oca	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	92,3349754	1	0,00%		

Continuity Correction(a)	89,0536557	1	3,8425E-21		
Likelihood Ratio	116,839044	1	3,1134E-27		
Fisher's Exact Test				2,2245E-15	7,1632E-26
Linear-by-Linear Association	91,6847291	1	1,0165E-21		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 27,11.				

Obtención crédito bancos					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
ocb	0	Count	61	44	105
		% within ocb	58,0952381	41,9047619	100
		% within dummy no asoguabo	87,1428571	61,1111111	73,943662
	1	Count	9	28	37
		% within ocb	24,3243243	75,6756757	100
		% within dummy no asoguabo	12,86	38,89	26,056338
Total		Count	70	72	142
		% within ocb	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	12,4834451	1	0,04%		
Continuity Correction(a)	11,1688986	1	0,0008318		
Likelihood Ratio	12,9748244	1	0,00031571		
Fisher's Exact Test				0,00050717	0,00034379
Linear-by-Linear Association	12,3955335	1	0,00043036		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 18,24.				

Obtención crédito cooperativas					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
occ	0	Count	67	40	107
		% within occ	62,6168224	37,3831776	100
		% within dummy no asoguabo	95,7142857	55,5555556	75,3521127
	1	Count	3	32	35
		% within occ	8,57142857	91,4285714	100
		% within dummy no asoguabo	4,29	44,44	24,6478873
Total		Count	70	72	142
		% within occ	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	30,8196003	1	0,00%		
Continuity Correction(a)	28,6952804	1	8,471E-08		
Likelihood Ratio	34,9038333	1	3,464E-09		
Fisher's Exact Test				1,0312E-08	7,7472E-09
Linear-by-Linear Association	30,6025609	1	3,1668E-08		
N of Valid Cases	142				
A	Computed only for a 2x2 table				
B	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17,25.				

Inversión en producción					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
invproduc	0	Count	11	11	22
		% within invproduc	50	50	100
		% within dummy no asoguabo	15,7142857	15,2777778	15,4929577
	1	Count	59	61	120
		% within invproduc	49,1666667	50,8333333	100
		% within dummy no asoguabo	84,29	84,72	84,5070423
Total		Count	70	72	142
		% within invproduc	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,00516534	1	94%		
Continuity Correction(a)	0	1	1		
Likelihood Ratio	0,00516493	1	0,94270739		
Fisher's Exact Test				1	0,56311264
Linear-by-Linear Association	0,00512897	1	0,94290686		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,85.				

Inversión consumo					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
invconsumo	0	Count	67	61	128
		% within invconsumo	52,34375	47,65625	100
		% within dummy no asoguabo	95,7142857	84,7222222	90,1408451
	1	Count	3	11	14
		% within invconsumo	21,4285714	78,5714286	100
		% within dummy no asoguabo	4,29	15,28	9,85915493

Total		Count	70	72	142
		% within invconsumo	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,8254668	1	3%		
Continuity Correction(a)	3,66787109	1	0,05547099		
Likelihood Ratio	5,1130687	1	0,02374628		
Fisher's Exact Test				0,04585613	0,02591828
Linear-by-Linear Association	4,79148464	1	0,02860076		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,90.				

Inversión servicios			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
invservicios	0	Count	67	61	128
		% within invservicios	52,34375	47,65625	100
		% within dummy no asoguabo	95,7142857	84,7222222	90,1408451
	1	Count	3	11	14
		% within invservicios	21,4285714	78,5714286	100
		% within dummy no asoguabo	4,29	15,28	9,85915493
Total		Count	70	72	142
		% within invservicios	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,8254668	1	3%		
Continuity Correction(a)	3,66787109	1	0,05547099		
Likelihood Ratio	5,1130687	1	0,02374628		
Fisher's Exact Test				0,04585613	0,02591828
Linear-by-Linear Association	4,79148464	1	0,02860076		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,90.				

Inversión otros			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
invotros	0	Count	67	70	137
		% within invotros	48,9051095	51,0948905	100

		% within dummy no asoguabo	95,7142857	97,2222222	96,4788732
	1	Count	3	2	5
		% within invotros	60	40	100
		% within dummy no asoguabo	4,29	2,78	3,52112676
Total		Count	70	72	142
		% within invotros	49,2957746	50,7042254	100
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,23757154	1	63%		
Continuity Correction(a)	0,00102827	1	0,9744189		
Likelihood Ratio	0,23888387	1	0,62501341		
Fisher's Exact Test				0,67855503	0,48660646
Linear-by-Linear Association	0,23589851	1	0,62718425		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,46.				

ANEXO 10

TIPO DE RIESGOS EN LA PRODUCCIÓN

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
riesgosambientales	0	Count	37	49	86
		% within dummy no asoguabo	52,8571429	68,0555556	60,5633803
	1	Count	33	23	56
		% within dummy no asoguabo	47,1428571	31,9444444	39,4366197
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,43264482	1	6,39%		
Continuity Correction(a)	2,82579686	1	0,09276084		
Likelihood Ratio	3,44705276	1	0,06336466		
Fisher's Exact Test				0,08571448	0,04620746
Linear-by-Linear Association	3,40847127	1	0,06486251		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 27,61.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
riesgosOD	0	Count	67	20	87
		% within dummy no asoguabo	95,7142857	27,7777778	61,2676056
	1	Count	3	52	55
		% within dummy no asoguabo	4,28571429	72,2222222	38,7323944
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100
Chi-Square Tests					
	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	69,0308749	1	0,00%		
Continuity Correction(a)	66,197711	1	4,0789E-16		
Likelihood Ratio	79,7300887	1	4,2921E-19		
Fisher's Exact Test				6,2122E-15	1,7245E-18
Linear-by-Linear Association	68,544742	1	1,2403E-16		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 27,11				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
riesgossigatoka	0	Count	17	11	28
		% within dummy no asoguabo	24,2857143	15,2777778	19,7183099
	1	Count	53	61	114
		% within dummy no asoguabo	75,7142857	84,7222222	80,2816901
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,81930968	1	17,74%		
Continuity Correction(a)	1,29476954	1	0,25517084		
Likelihood Ratio	1,82943449	1	0,17619435		
Fisher's Exact Test				0,20881324	0,12751423
Linear-by-Linear Association	1,80649764	1	0,17892894		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 13,80.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
riesgosenferplagas	0	Count	63	61	124
		% within dummy no asoguabo	90	84,7222222	87,3239437
	1	Count	7	11	18
		% within dummy no asoguabo	10	15,2777778	12,6760563
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,89315512	1	34,46%		
Continuity Correction(a)	0,47999072	1	0,48842652		
Likelihood Ratio	0,90044282	1	0,342663		
Fisher's Exact Test				0,45100629	0,24484164
Linear-by-Linear Association	0,88686529	1	0,3463282		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,87.				

ANEXO 11
DETERMINANTES DE LA COMERCIALIZACIÓN

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
ventaasoc	0	Count	70	65	135
		% within dummy no asoguabo	100	90,2777778	95,0704225
	3	Count	0	7	7
		% within dummy no asoguabo	0	9,72222222	4,92957746
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	7,15843621	1	0,00746122		
Continuity Correction(a)	5,23424498	1	0,02214642		
Likelihood Ratio	9,86111813	1	0,00168808		
Fisher's Exact Test				0,01344186	0,007411
Linear-by-Linear Association	7,10802469	1	0,00767396		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,45.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
transalquila	0	Count	20	21	41
		% within dummy no asoguabo	28,5714286	29,1666667	28,8732394
	1	Count	50	51	101
		% within dummy no asoguabo	71,4285714	70,8333333	71,1267606
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100
Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,00612343	1	0,9376273		
Continuity Correction(a)	0	1		1	
Likelihood Ratio	0,00612387	1	0,93762509		
Fisher's Exact Test					1
Linear-by-Linear Association	0,00608031	1	0,93784686		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 20,21.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
transpropio	0	Count	51	51	102
		% within dummy no asoguabo	72,8571429	70,8333333	71,8309859
	2	Count	19	21	40
		% within dummy no asoguabo	27,1428571	29,1666667	28,1690141
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,07184524	1	0,78866882		
Continuity Correction(a)	0,00663622	1	0,93507373		
Likelihood Ratio	0,07187176	1	0,78863074		
Fisher's Exact Test				0,85297837	0,46772891
Linear-by-Linear Association	0,07133929	1	0,78939667		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 19,72.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
compartevehalquiler	0	Count	44	63	107
		% within dummy no asoguabo	62,8571429	87,5	75,3521127
	1	Count	26	9	35
		% within dummy no asoguabo	37,1428571	12,5	24,6478873
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	11,6051078	1	0,00065771		
Continuity Correction(a)	10,3162005	1	0,00131867		
Likelihood Ratio	11,9806201	1	0,00053757		
Fisher's Exact Test				0,00083176	0,00057239
Linear-by-Linear Association	11,5233817	1	0,00068726		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17,25.				

Crosstab					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
compartevchpropio	0	Count	37	33	70
		% within dummy no asoguabo	52,8571429	45,8333333	49,2957746
	1	Count	33	39	72
		% within dummy no asoguabo	47,1428571	54,1666667	50,7042254
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,70054138	1	0,40260184		
Continuity Correction(a)	0,44771345	1	0,5034228		
Likelihood Ratio	0,70110636	1	0,40241219		
Fisher's Exact Test				0,50206826	0,25178526
Linear-by-Linear Association	0,69560799	1	0,40426342		
N of Valid Cases	142				
a	Computed only for a 2x2 table				
b	0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 34,51.				

ANEXO 12

NÚMERO DE CAJAS PREMIUM SEMANALES

num_cajas_premiumxsemana * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
num_cajas_premiumxsemana	-10	Count	6	4	10
		Expected Count	4,93	5,07	10,00
		% within dummy no asoguabo	8,57	5,56	7,04
	11-60	Count	24,00	11,00	35,00
		Expected Count	17,25	17,75	35,00
		% within dummy no asoguabo	34,29	15,28	24,65
	61-110	Count	11,00	5,00	16,00
		Expected Count	7,89	8,11	16,00
		% within dummy no asoguabo	15,71	6,94	11,27
	111-160	Count	13,00	7,00	20,00
		Expected Count	9,86	10,14	20,00
		% within dummy no asoguabo	18,57	9,72	14,08
	161-210	Count	6,00	7,00	13,00
		Expected Count	6,41	6,59	13,00
		% within dummy no asoguabo	8,57	9,72	9,15
	211-260	Count	1,00	7,00	8,00
		Expected Count	3,94	4,06	8,00
		% within dummy no asoguabo	1,43	9,72	5,63
	261-310	Count	3,00	4,00	7,00
		Expected Count	3,45	3,55	7,00
		% within dummy no asoguabo	4,29	5,56	4,93
	311-360	Count	2,00	3,00	5,00
		Expected Count	2,46	2,54	5,00
		% within dummy no asoguabo	2,86	4,17	3,52
	+360	Count	4,00	24,00	28,00
		Expected Count	13,80	14,20	28,00
		% within dummy no asoguabo	5,71	33,33	19,72
Total		Count	70	72	142
		Expected Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	28,4615429	8	0,04%
Likelihood Ratio	30,7881879	8	0,00015323
Linear-by-Linear Association	22,7467164	1	1,8482E-06
N of Valid Cases	142		
a	7 cells (38,9%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,46.		

ANEXO 13

NÚMERO DE CAJAS DE SEGUNDA POR SEMANA

num_cajas_segund_semana * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
num_cajas_segund_semana	0	Count	38	16	54
		Expected Count	26,6197183	27,3802817	54
		% within dummy no asoguabo	54,2857143	22,2222222	38,028169
	1-10	Count	10	7	17
		Expected Count	8,38028169	8,61971831	17
		% within dummy no asoguabo	14,2857143	9,72222222	11,971831
	11-20	Count	11	7	18
		Expected Count	8,87323944	9,12676056	18
		% within dummy no asoguabo	15,7142857	9,72222222	12,6760563
	21-30	Count	7	9	16
		Expected Count	7,88732394	8,11267606	16
		% within dummy no asoguabo	10	12,5	11,2676056
	31-40	Count	2	11	13
		Expected Count	6,4084507	6,5915493	13
		% within dummy no asoguabo	2,85714286	15,2777778	9,15492958
	41-50	Count	1	5	6
		Expected Count	2,95774648	3,04225352	6
		% within dummy no asoguabo	1,42857143	6,94444444	4,22535211
	51-60	Count	0	7	7
		Expected Count	3,45070423	3,54929577	7
		% within dummy no asoguabo	0	9,72222222	4,92957746
	61-70	Count	0	1	1
		Expected Count	0,49295775	0,50704225	1
		% within dummy no asoguabo	0	1,38888889	0,70422535
	+71	Count	1	9	10
		Expected Count	4,92957746	5,07042254	10
		% within dummy no asoguabo	1,42857143	12,5	7,04225352
Total		Count	70	72	142
		Expected Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	33,9072568	8	0,00%
Likelihood Ratio	39,1021374	8	4,7055E-06
Linear-by-Linear Association	29,8880265	1	4,5773E-08
N of Valid Cases	142		
a	7 cells (38,9%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.		

ANEXO 14

NÚMERO DE SAQUILLOS DE RECHAZO – PURÉ POR SEMANA

num_saquillos_rechazo_pure * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
num_saquillos_rechazo_pure	1-5	Count	16	16	32
		Expected Count	15,7746479	16,2253521	32
		% within dummy no asoguabo	22,8571429	22,2222222	22,5352113
	6-10	Count	32	27	59
		Expected Count	29,084507	29,915493	59
		% within dummy no asoguabo	45,7142857	37,5	41,5492958
	11-15	Count	8	11	19
		Expected Count	9,36619718	9,63380282	19
		% within dummy no asoguabo	11,4285714	15,2777778	13,3802817
	16-20	Count	3	14	17
		Expected Count	8,38028169	8,61971831	17
		% within dummy no asoguabo	4,28571429	19,4444444	11,971831
	+20	Count	11	4	15
		Expected Count	7,3943662	7,6056338	15
		% within dummy no asoguabo	15,7142857	5,55555556	10,5633803
Total		Count	70	72	142
		Expected Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11,2557906	4	2,38%
Likelihood Ratio	11,9917295	4	0,01741287
Linear-by-Linear Association	0,04192547	1	0,83776191
N of Valid Cases	142		
a	0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,39.		

ANEXO 15
INDICADORES ECONÓMICOS

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
yasoguabo	noasoguabo	72	33,5611111	17,3935616	2,04985089
	asoguabo	70	19,38	12,1601118	1,45341135

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
yNOasoguabo	noasoguabo	72,00	25,94	13,6377761	1,60722733
	asoguabo	70	14,6864286	9,36020783	1,11875882

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
ytotalfamasoguabo	noasoguabo	72	37,44	18,55	2,18624371
	asoguabo	70	22,31	12,73	1,52176167
ytotalfamNOasoguabo	noasoguabo	72	29,82	14,83	1,74720893
	asoguabo	70	17,62	9,95	1,18980208

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
produccionbruta	noasoguabo	72	11,54	6,00	0,70764258
	asoguabo	70	7,04	4,20	0,50234882

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
PBdivHaenproduc	noasoguabo	72	6,87	3,46297766	0,40811583
	asoguabo	70	5,02	2,21773515	0,26507005

Independent Samples Test											
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means			Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Lower				Upper	
yasoguabo	Equal variances assumed	20,388592	1,33 E-05	5,6157861	7	140	0,00 %	14,18 03968	2,52509 558	9,18814722	19,172 6464
	Equal variances not assumed			5,6432074	127,241	085	1,03 25E-07	14,18 03968	2,51282 574	9,20805877	19,152 7349

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
yNOasoguabo	Equal variances assumed	21,4371913	8,2629E-06	5,71867053	140	0,00%	11,2559325	1,96827785	7,36454149	15,1473236
	Equal variances not assumed			5,74791142	126,026826	6,4354E-08	11,2559325	1,95826479	7,38059209	15,131273

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
ytotalfamasoguabo	Equal variances assumed	20,205705	1,4458E-05	5,64993704	140	0,00%	15,1268254	2,67734406	9,83357236	20,4200784
	Equal variances not assumed			5,67882827	126,025128	0,00%	15,1268254	2,66372298	9,85540611	20,3982447
ytotalfamNOasoguabo	Equal variances assumed	20,3801094	1,3352E-05	5,7416625	140	0,00%	12,2023611	2,12523134	8,00066458	16,4040576
	Equal variances not assumed			5,77257261	124,555823	0,00%	12,2023611	2,11385147	8,01864088	16,3860813

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
produccion bruta	Equal variances assumed	17,420242	5,2358E-05	5,15892061	140	0,00%	4,49880952	0,87204473	2,77473025	6,2228888
	Equal variances not assumed			5,18403255	127,319904	8,2915E-07	4,49880952	0,86782046	2,78159094	6,21602811

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
PBdivHaenproduc	Equal variances assumed	13,3043718	0,00037264	3,77791545	140	0,02%	1,84943452	0,48953836	0,88159089	2,81727815
	Equal variances not assumed			3,80039873	121,321481	0,00022735	1,84943452	0,48664223	0,88602365	2,8128454

ANEXO 16

COMPONENTES DEL INGRESO TOTAL FAMILIAR

Group Statistics					
	dummy no asoguabo	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
yasoguabo	noasoguabo	72	33,56	17,39	2,04985089
	asoguabo	70	19,38	12,16	1,45341135
yNOasoguabo	noasoguabo	72	25,94	13,64	1,60722733
	asoguabo	70	14,69	9,36	1,11875882
otrosingresos	noasoguabo	72	0,06	0,23	0,02718459
	asoguabo	70	0,26	0,44	0,0526157
cuanto percibe otras activ	noasoguabo	72	1,85	2,11	0,24835903
	asoguabo	70	0,93	1,49	0,17777254

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
yasoguabo	Equal variances assumed	20,388592	1,33E-05	5,61578617	140	0,00%	14,1803968	2,52509558	9,18814722	19,1726464
	Equal variances not assumed			5,6432074	127,241085	0,00%	14,1803968	2,51282574	9,20805877	19,1527349
yNOasoguabo	Equal variances assumed	21,4371913	8,2629E-06	5,71867053	140	0,00%	11,2559325	1,96827785	7,36454149	15,1473236
	Equal variances not assumed			5,74791142	126,026826	0,00%	11,2559325	1,95826479	7,38059209	15,131273
otrosingresos	Equal variances assumed	62,1469643	8,1253E-13	3,43143892	140	0,08%	0,2015873	0,05874716	-0,3177336	0,085441
	Equal variances not assumed			3,40384424	103,581548	0,09%	0,2015873	0,05922342	-0,31903515	0,08413945
cuanto percibe otras activ	Equal variances assumed	16,8722565	6,7693E-05	2,99350601	140	0,33%	0,91865079	0,30688123	0,31193012	1,52537146
	Equal variances not assumed			3,0077649	127,856225	0,32%	0,91865079	0,3054264	0,314306	1,52299559

ANEXO 17 RECOMENDACIONES

recomendaciones * dummy no asoguabo Crosstabulation					
			dummy no asoguabo		Total
			asoguabo	noasoguabo	
recomendaciones	0	Count	0	72	72
		% within dummy no asoguabo	0	100	50,7042254
	Asoguabo provea insumos	Count	7	0	7
		% within dummy no asoguabo	10,00	0	4,92957746
	incremente el precio de la caja	Count	12,00	0	12
		% within dummy no asoguabo	17,14	0	8,45070423
	apoye al realmente pequeño productor	Count	3,00	0	3
		% within dummy no asoguabo	4,29	0	2,11267606
	complete el cupo con los de Asoguabo	Count	3,00	0	3
		% within dummy no asoguabo	4,29	0	2,11267606
	apoye implementando infraestructura-servicios	Count	15,00	0	15
		% within dummy no asoguabo	21,43	0	10,5633803
	mejorar la unión	Count	2,00	0	2
		% within dummy no asoguabo	2,86	0	1,4084507
	todo esta bien	Count	18,00	0	18
		% within dummy no asoguabo	25,71	0	12,6760563
	exportar otro producto	Count	7,00	0	7
		% within dummy no asoguabo	10,00	0	4,92957746
	gestión de directorio más activa (gremios)	Count	3,00	0	3
		% within dummy no asoguabo	4,29	0	2,11267606
Total		Count	70	72	142
		% within dummy no asoguabo	100	100	100

Chi-Square Tests	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	142	9	0,0%
Likelihood Ratio	196,825629	9	1,5327E-37
Linear-by-Linear Association	95,3524513	1	1,5934E-22
N of Valid Cases	142		
a	12 cells (60,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,99.		